RAPPORT DE RECHERCHE

MODES D'OCCUPATION NON TRADITIONNELS

SÉRIE SUR LE LOGEMENT ABORDABLE ET LE FINANCEMENT DE L'HABITATION

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION

Canada

SCHL—AU CŒUR DE L'HABITATION

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) est l'organisme fédéral responsable de l'habitation. Elle aide les Canadiens à avoir accès à un vaste choix de logements de qualité, à prix abordable.

Le Programme d'assurance prêt hypothécaire de la SCHL a aidé de nombreux Canadiens à réaliser leur rêve de posséder une maison. La SCHL offre une aide financière pour que les Canadiens les plus démunis puissent se procurer un logement convenable, à prix abordable. Par l'entremise de ses activités de recherche, la SCHL stimule l'innovation dans les domaines suivants : conception des habitations, technologie du bâtiment, urbanisme, options de logement et financement. La SCHL s'associe également avec le secteur de l'habitation et les autres membres d'Équipe Canada afin de vendre les produits et le savoir-faire canadiens sur les marchés étrangers et, ainsi, de créer des emplois ici-même, au pays.

La SCHL offre aux consommateurs et aux membres du secteur de l'habitation une vaste gamme de produits d'information susceptibles de les aider à prendre des décisions éclairées concernant leurs achats ou leurs affaires. Avec la plus vaste gamme d'information sur l'habitation et les logements au Canada, la SCHL est le plus important diffuseur d'information sur l'habitation au pays.

Par ses activités, la SCHL contribue à l'amélioration de la qualité de vie des Canadiens, dans toutes les collectivités du pays. Elle les aide à vivre dans des maisons sûres à tout point de vue. Elle est vraiment « au cœur de l'habitation ».

Les Canadiens peuvent se procurer l'information diffusée par la SCHL dans différents points de vente et dans ses bureaux régionaux.

Vous pouvez aussi communiquer avec nous par téléphone : 1 800 668-2642
(à l'extérieur du Canada : (613) 748-2003)
ou par télécopieur : 1 800 245-9274
(à l'extérieur du Canada : (613) 748-2016)

Pour nous joindre en direct, visitez notre page d'accueil à l'adresse suivante : www.cmhc-schl.gc.ca

La Société canadienne d'hypothèques et de logement souscrit à la politique du gouvernement fédéral sur l'accès des personnes handicapées à l'information. Si vous désirez obtenir la présente publication sur des supports de substitution, composez le 1 800 668-2642.

101-04434/

Modes d'occupation non traditionnels

Rapport Final

Société canadienne d'hypothèques et de logement

2000

Préparé par :
David Scherlowski

En collaboration avec

Kathleen Mancer Consulting (Vancouver),
OSI Tandem Coop Resources (Winnipeg)
Langlais et Associés (Montréal)

Présenté à :

David Metzak
Recherchiste principal
Financement de l'habitation et abordabilité
Division de la recherche
SCHL
700, chemin de Montréal
Ottawa (Ontario) K1A 0P7
(613) 748-2425

La SCHL offre de nombreux renseignements relatifs à l'habitation. Pour plus d'information, veuillez composer le 1 800 668-2642 ou visitez notre site Web : www.cmhc-schl.gc.ca

This publication is also available in English under the title: *Alternate Tenure Arrangements*

Cette recherche a été financée (en partie) par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL). La qualité rédactionnelle de ce rapport, son contenu et les opinions qui y sont émises sont de l'auteur (des auteurs). La SCHL ne saurait en assumer la responsabilité et se dégage de toute obligation relativement aux conséquences résultant de l'utilisation que le lecteur pourrait faire des renseignements, des matériaux ou des techniques qui y sont décrits.

Données de catalogage avant publication de la Bibliothèque nationale du Canada

Vedette principale au titre : Modes d'occupation non traditionnels : rapport final

Publ. aussi en anglais sous le titre : Alternate tenure arrangements.

ISBN 0-662-85537-X

No de cat. NH15-379/2001F

1. Logement locatif – Canada.
2. Logement coopératif – Canada.
3. Logement – Prévision – Canada.
4. Logement partagé – Canada.
I. Manifest Communications Inc.
II. Pomeroy, Steve, 1958- .
III. Société canadienne d'hypothèques et de logement.

HD7288.85A47 2001 363.5'1'0971
C2001-980053-3

© 2000, Société canadienne d'hypothèques et de logement.
Tous droits réservés. La reproduction, le stockage dans un système de recherche documentaire ou la transmission d'un extrait quelconque de cet ouvrage, par quelque procédé que ce soit, tant électronique que mécanique, par photocopie, enregistrement ou autre moyen sont interdits sans l'autorisation préalable écrite de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Sans que ne soit limitée la généralité de ce qui précède, il est de plus interdit de traduire un extrait de cet ouvrage dans toute autre langue sans l'autorisation préalable écrite de la Société canadienne d'hypothèques et de logement.

Imprimé au Canada
Réalisation : SCHL

Dédicace

Le présent rapport est dédié à David Scherlowski, dont la vie a été fauchée par le cancer à un jeune âge. David restera gravé dans la mémoire de ses amis de la SCHL et des gens du milieu des consultants par sa sincérité, son dévouement et sa profonde conviction que son travail de recherche allait contribuer à améliorer l'accès au logement, l'abordabilité du logement et les choix en matière d'habitation pour les Canadiens. David était directeur du projet qui fait l'objet du présent rapport de recherche et il était spécialiste des mesures municipales employées aux fins de la création de logements abordables. Ce n'était là qu'un de ses nombreux domaines de connaissance et de spécialité en matière d'habitation à la SCHL.

Remerciements

Ce rapport a été financé par la Société canadienne d'hypothèques et de logement sous la supervision de David Scherlowski, Division de la recherche, SCHL.

Tout au long du travail de recherche et de la rédaction du présent rapport, David nous a accordé son précieux soutien et nous tenons à lui exprimer nos sincères remerciements.

Les auteurs en profitent également pour remercier les résidents, les parrains et les administrateurs des 30 ensembles qui ont fait l'objet des études de cas présentées ici et dont la participation généreuse a rendu possible la production du rapport.

Objet

Les Canadiens ont à leur disposition divers modes d'occupation pour acquérir un logement. Parmi les modes d'occupation les plus répandus, on constate la propriété absolue, la copropriété et la location. Les autres modes sont moins utilisés, bien qu'ils puissent augmenter les options de logements abordables afin de répondre aux préférences et aux besoins des consommateurs. Dans le but d'aider à accroître l'abordabilité du logement, la SCHL a effectué des recherches et préparé un rapport intitulé « Modes d'occupation non traditionnels ». Le rapport présente les résultats de cette recherche, décrit et compare différents modes d'occupation qui sont actuellement disponibles au Canada. Parmi ces modes, on constate les baux viagers, les coopératives d'habitation à capitalisation, la location foncière et la possession avec participation à la mise de fonds. Le rapport présente aussi une description de l'habitation communautaire, soit une forme émergente d'habitation fondée sur la collaboration qui peut comporter une variété de modes d'occupation.

Résumé

Objectifs et méthodologie

Voici quels étaient les objectifs de la présente recherche :

1. Préparer un rapport sur les divers modes d'occupation non traditionnels qui sont actuellement disponibles au Canada; et

2. Évaluer jusqu'à quel point les aménagements résidentiels des divers modes d'occupation répondent aux besoins, aux préférences et aux attentes des résidents.

Cette recherche a englobé l'examen de la documentation disponible sur les modes d'occupation non traditionnels disponibles au Canada ainsi que 30 études de cas d'aménagements résidentiels partout au Canada offrant diverses modalités d'occupation. Les études de cas ont nécessité la visite de chacun des aménagements, des entrevues approfondies avec les administrateurs et les organismes de parrainage, et des entrevues avec les résidents.

Constatations générales

Impact sur l'abordabilité

Les autres modes d'occupation ont le potentiel de créer des logements abordables par rapport aux prix du marché, particulièrement au fil des ans. Ainsi, des logements de deux chambres avec entrée privée dans une coopérative d'habitation à capitalisation à Surrey, une banlieue de Vancouver, se sont vendus 69 000 $ depuis l'ouverture de cet ensemble d'habitation en 1987. En 2000, ce montant représente moins que le tiers du coût de nouveaux logements en rangée. Bien que certains membres de la coopérative s'inquiètent de leur incapacité à réaliser des gains sur mise de fonds, d'autres croient que l'objectif de la coopérative de fournir à long terme du logement abordable ne peut être atteint que si on interdit la plus-value en capital. D'autres coopératives d'habitation à capitalisation sont liées à des modalités plus souples, 85 % de la valeur commerciale par exemple, ou des gains sur mise de fonds équivalents aux augmentations de l'indice des prix à la consommation. De nouvelles modalités juridiques pour les coopératives d'habitation à capitalisation dans certaines provinces ont facilité le financement, rendant ces ensembles plus accessibles pour les membres éventuels.

Comme c'est le cas pour certaines coopératives d'habitation à capitalisation, de nombreux ensembles d'habitation à baux viagers se fondent sur un modèle où les droits d'entrée n'augmenteront pas au fil des ans, ce qui fait que ces logements deviendront de plus en plus abordables dans les années à venir. Le caractère sans but lucratif de presque tous les aménagements à baux viagers peut aussi produire des économies d'investissement et de coûts d'exploitation. Le fait que les ensembles à baux viagers soient financés par les résidents peut engendrer certaines économies au cours du processus d'élaboration, en plus de fournir aussi les moyens qui dès le départ, permettront de créer les ensembles.

Les modes d'occupation par location foncière ont aussi le potentiel de réduire les coûts du logement et d'accroître l'abordabilité. En effet, les acheteurs de biens en location foncière n'achètent pas ce que l'on appelle l'intérêt réversif à l'égard du terrain, ce qui signifie qu'à la fin du bail, le terrain revient au propriétaire. Les acheteurs de biens en location foncière peuvent aussi profiter de diverses autres économies si les propriétaires-bailleurs peuvent réduire les frais juridiques et les frais de viabilisation.

L'habitation communautaire valorise la diversité et on y consacre beaucoup d'efforts pour attirer des résidents provenant des différentes couches de revenu. Cela a parfois été possible grâce à des accords spéciaux avec les municipalités permettant un plus grand nombre de logements en échange d'une offre de logements à loyers inférieurs à ceux du marché. Dans d'autres cas, l'habitation communautaire a créé un mécanisme financier interne permettant aux ménages à faible revenu de vivre dans la communauté.

La possession avec participation à la mise de fonds est un exemple d'un mode d'occupation différent où l'incidence sur l'abordabilité est immédiate plutôt qu'à long terme. Le rapport présente l'étude de cas d'un ensemble qui donne accès à la propriété résidentielle aux ménages à très faible revenu, même à ceux qui vivent de l'aide sociale.

Caractéristiques des résidents et niveau de satisfaction par rapport à leur logement

Les ensembles à baux viagers sont exclusivement occupés par des gens âgés de plus de 55 ans. Cela est vrai aussi pour la plupart des coopératives d'habitation à capitalisation, bien qu'il existe quelques ensembles pour les familles et d'autres qui accueillent à la fois des personnes âgées et des familles. Dans ce rapport, les deux études de cas portant sur la participation à la mise de fonds visent une clientèle de familles. Les deux autres modèles, l'habitation communautaire et la location foncière, attirent tous les genres de ménages.

En général, les consommateurs de tous les modes d'occupation étudiés dans le présent rapport étaient très satisfaits de leur choix. Certains étaient plus satisfaits que d'autres, mais les insatisfactions étaient souvent attribuable à des facteurs externes non liés au mode d'occupation lui-même, par exemple la faiblesse des marchés du logement. La source de satisfaction variait, mais elle était souvent liée à un solide sentiment d'appartenance à la communauté, ce que les résidents n'avaient pas connu dans leur ancien logement.

Organismes de parrainage et partenariats communautaires

Tous les modes d'occupation décrits dans le présent rapport sauf deux, dépendent à un degré variable de partenariats communautaires qui les parrainent, qui assurent leur développement, les financent et les font fonctionner. Les deux exceptions sont les ensembles en location foncière dont l'élaboration découle d'à peu près les mêmes critères que ceux des ensembles de logements en copropriété, et les habitations communautaires qui sont créées et aménagées par les membres.

Les ensembles à baux viagers sont presque toujours parrainés par des organisations communautaires sans but lucratif telles que des églises et des clubs sociaux; il y a toutefois un ensemble à baux viagers au Canada qui a été parrainé par une municipalité et deux autres l'ont été par une entreprise sans but lucratif de gestion immobilière. L'étude n'a relevé qu'un seul ensemble à baux viagers privé. Les organisations communautaires sans but lucratif sont un élément intégral et essentiel du développement des ensembles à baux viagers. Sans leur participation, il n'y aurait qu'une fraction du nombre actuel d'ensembles à baux viagers. Les parrains communautaires fournissent non seulement des ressources et des services précieux au cours de l'étape de développement et de construction, mais leur participation continue à la gestion et au fonctionnement des ensembles qu'ils ont aidé à créer est aussi essentielle.

Les coopératives d'habitation à capitalisation peuvent naître à cause de la volonté de leurs membres, mais dans certains cas, elles ont été parrainées par des églises ou des municipalités, parfois comme mode préféré d'occupation de terrains cédés à bail par les municipalités et d'autres organisations publiques. Des groupes de ressources ou des conseillers en aménagement résidentiel sans but lucratif peuvent aussi contribuer à la création des coopératives d'habitation à capitalisation.

Les ensembles à possession avec participation à la mise de fonds décrits dans le présent rapport et faisant partie des études de cas comportaient toute une gamme de partenaires, y compris les administrations municipales et les gouvernements provinciaux, des établissements d'enseignement et des partenaires du secteur privé tels que des prêteurs, des courtiers immobiliers et des entrepreneurs.

Formes des logements

La plupart des ensembles à baux viagers sont des tours d'habitation ou des immeubles d'appartements de faible auteur, bien que nous ayons recensé un ensemble de logements à baux viagers avec entrée privée au cours de l'étude. De façon semblable, presque toutes les récentes coopératives d'habitation à capitalisation sont des tours d'habitation ou des immeubles de faible hauteur, bien qu'un nouvel ensemble et plusieurs anciens ensembles offrent aussi des logements à entrée privée. La location foncière s'applique à diverses formes de logements, passant de maisons individuelles sur de grands lotissements en banlieue à des tours d'habitation. La plupart des habitations communautaires au Canada sont situées dans des immeubles de faible hauteur ou dans des maisons en rangée, bien qu'il y ait un aménagement de maisons individuelles dans une région plus rurale. Les ensembles à possession avec participation à la mise de fonds ont tendance à être de densité moins grande que les autres modes d'occupation, les deux études de cas présentées dans le rapport portant sur des maisons individuelles.

Sources de financement

Certaines coopératives d'habitation à capitalisation et certains ensembles à baux viagers ont été entièrement financés par l'avoir de leurs membres. D'autres dépendent plus ou moins du financement hypothécaire offert par les prêteurs traditionnels tels que les banques et les caisses populaires, comme c'est le cas pour les communautés de location foncière et d'habitation communautaire. Certaines coopératives d'habitation à capitalisation dépendent en grande partie du financement des administrations municipales et des gouvernements provinciaux.

Potentiel de croissance

Il y a 15 ans, il n'y avait aucun ensemble à baux viagers au Canada; il y en a maintenant environ 200. Le modèle à baux viagers représente une façon de combiner le souhait de plusieurs organisations communautaires sans but lucratif, c'est-à-dire d'aider à répondre aux besoins de logements dans leur collectivité, avec le désir de nombreux Canadiens de trouver des logements qui répondent mieux à leurs besoins que la maison individuelle dans laquelle ils ont pu vivre pendant la plus grande partie de leur vie d'adulte. Étant donné le vieillissement de la population canadienne, il semble très probable que le nombre d'aménagements à baux viagers va continuer à augmenter à l'avenir.

D'autres modes d'occupation sont devenus de plus en plus répandus à mesure que l'on construisait des ensembles et que la population était mieux sensibilisée à leur potentiel. La capacité d'établir en

copropriété des logements individuels dans des coopératives d'habitation à capitalisation en Alberta et au Québec, favorise le développement de ce genre d'aménagements dans ces provinces. Bien qu'il n'y ait que quelques aménagements d'habitation communautaire occupés pour l'instant, leur succès et la satisfaction de leurs résidents aident à encourager le développement d'aménagements semblables dans d'autres municipalités. La location foncière peut s'avérer plus abordable que les modes d'occupation construits sur des terrains en propriété absolue, un fait qui a aidé à la construction et à la commercialisation de tels ensembles dans plusieurs provinces.

Résultats — Modes d'occupation précis

Le bail viager

> Définition : Un bail viager est un accord juridique permettant à l'acheteur d'occuper un logement pendant toute sa vie en échange d'une somme forfaitaire (droit d'entrée) et d'une mensualité couvrant les coûts de gestion, d'entretien et de fonctionnement de l'ensemble. La plupart des ensembles à baux viagers sont parrainés par une organisation communautaire sans but lucratif. Les résidents des ensembles à baux viagers doivent avoir 55 ans et plus.

Les premiers ensembles à baux viagers au Canada ont été créés au Manitoba et en Saskatchewan à la fin des années 1980, encouragés en partie par des programmes gouvernementaux qui ont mené à la création d'ensembles mixtes à baux viagers et à supplément de loyer. L'activité dans les autres provinces a beaucoup augmenté ces dernières années, bien qu'il n'y ait aucun ensemble à baux viager à l'est des limites entre l'Ontario et le Québec. Actuellement, il y a probablement près de 200 ensembles à baux viagers au Canada, la plus grande partie se trouvant au Manitoba et en Ontario.

Les ensembles à baux viagers varient énormément d'une province à l'autre et même d'un quartier à l'autre. Au Manitoba, les résidents à baux viagers sont considérés comme des locataires et relèvent de la loi sur les propriétaires-bailleurs et locataires. En Ontario, le Programme de garantie des maisons neuves ne couvre pas les ensembles à baux viagers parce que ceux-ci comportent des baux, et non pas des accords d'achat et de vente. En Colombie-Britannique, les résidents à baux viagers sont admissibles à un subside à la propriété résidentielle qui aide à payer l'impôt foncier. En Saskatchewan et en Alberta, les résidents à baux viagers sont considérés non pas comme des propriétaires, mais comme des acheteurs d'un intérêt pour toute leur vie dans leur logement. On ne les considère pas comme des locataires.

Parmi les autres grandes différences, notons la variation des méthodes de paiement des droits d'entrée (dans certains ensembles, les droits d'entrée doivent être payés en entier au moment de l'installation alors que d'autres permettent leur financement) et le mode de remboursement (à la sortie, les droits d'entrée peuvent être remboursés soit au même montant que celui versé, au prix du marché, au montant versé à l'entrée auquel s'ajoute une partie de la plus-value commerciale (le cas échéant); ou au montant versé à l'entrée moins un pourcentage qui augmente continuellement); le montant du rachat garanti par le parrain dans le cas d'un déménagement ou d'un décès (très répandu dans l'ouest du Canada), et la gamme des services fournis.

La coopérative d'habitation à capitalisation

Définition : Une coopérative d'habitation à capitalisation est un ensemble résidentiel coopératif financé par les membres. Aucun subside gouvernemental n'a été constaté dans les ensembles examinés dans la présente étude.

Bien que l'on trouve depuis des décennies aux États-Unis des coopératives d'habitation à capitalisation, l'ensemble le plus vieux au Canada a été construit à la fin des années 1980. Depuis lors, 18 coopératives d'habitation à capitalisation ont été réalisées en Colombie-Britannique, en Alberta et au Québec, dont 12 pour le marché des 55 ans et plus. Seulement 10 continuent à fonctionner comme des coopératives d'habitation à capitalisation, toutes à l'extérieur de la Colombie-Britannique. Les coopératives d'habitation à capitalisation en Colombie-Britannique ont subi l'incidence des mauvaises conditions du marché depuis 1994, qui ont eu un effet négatif sur plusieurs ensembles. Cela est en partie attribuable au fait que les membres des coopératives en C.-B. ne détiennent pas le titre individuel de leur logement, ce qui signifie que tous les membres partagent la responsabilité créée lorsqu'un membre est en défaut. Afin de surmonter les problèmes actuels du marché, certaines coopératives d'habitation à capitalisation de la Colombie-Britannique se sont déjà converties en copropriétés. D'autres sont en voie de faire de même et bien que deux coopératives aient été aménagées sur des terrains loués, les résidents ont obtenu la permission d'acheter le titre de propriété absolue de ces terrains.

Les logements dans les coopératives d'habitation en Alberta et au Québec ont des titres de copropriété, ce qui signifie que les propriétaires individuels peuvent s'occuper de leur propre financement hypothécaire et que si un des membres est en défaut par rapport à ses obligations financières, les autres ne sont pas responsables de cette dette. Cette modalité a encouragé la création de coopératives d'habitation à capitalisation dans ces deux provinces.

La location foncière

Définition : La location foncière est un droit de propriété immobilière accordé dans le cadre d'un accord contractuel où une partie (le propriétaire-bailleur) cède certains droits de possession immédiate de la propriété à l'autre partie (le locataire), mais retient la propriété réelle. À la fin du bail, la propriété et les améliorations reviennent au propriétaire-bailleur. Les logements peuvent être construits sur des terrains qui sont offerts à bail à long terme.

La location foncière au Canada était assez répandue dans les années 1960 et 1970. Elle est maintenant offerte dans les situations suivantes :

1. La participation continue des administrations municipales à la location de terrains : c'est à Vancouver que ce mode d'occupation est le plus répandu, surtout parce que l'administration veut garder le contrôle sur les possibilités futures de réaménagement. North Vancouver et West Vancouver ont aussi loué des terrains pour encourager l'aménagement de logements abordables pour certains groupes tels que les aînés.

2. La participation continue du gouvernement fédéral à la location de terrains : surtout dans les parcs nationaux, mais aussi dans des cas spéciaux tels que Harborfront.

3. Les Premières nations.

4. Les universités : de la Colombie-Britannique, Simon Fraser, de Guelph.

5. Des villages de retraite du secteur privé en Ontario.

Puisque les résidents de logements construits sur des terrains loués doivent remettre le terrain et souvent les améliorations au propriétaire-bailleur à la fin du bail, le logement produit dans ce mode est normalement moins coûteux que le logement construit sur des terrains appartenant à l'occupant. En conséquence, la location foncière a le potentiel de réduire les coûts du logement et d'accroître l'abordabilité.

La possession avec participation à la mise de fonds

Définition : La possession avec participation à la mise de fonds se réfère aux modes d'occupation qui ont été conçus pour faciliter l'accession à la propriété et pour en favoriser l'accès aux personnes à faible revenu.

Il existe quelques nouveaux ensembles à possession avec participation à la mise de fonds au Canada. La présente recherche en a étudié deux. Certains ensembles à possession avec participation à la mise de fonds semblent fournir une solution fonctionnelle au problème de logement dans les quartiers centraux urbains des Prairies et d'ailleurs, où le parc résidentiel à faible coût a besoin de réparations. Les acheteurs qui ont acheté et rénové leur maison dans le cadre de ces accords peuvent, au fil des ans, acquérir de l'avoir propre dans leur logement en combinant de bonnes habitudes de paiement avec une participation à la gestion et au fonctionnement de l'ensemble résidentiel. Les membres des coopératives ont tendance à être très satisfaits de ce mode d'occupation. Grâce à la stabilité de leur situation de logement, certains ont pu passer de l'aide sociale à l'emploi.

L'habitation communautaire

Définition : L'habitation communautaire est un autre terme pour les logements fondés sur la collaboration. Dans un aménagement d'habitation communautaire, chaque ménage possède une résidence autonome privée, mais partage des installations communes avec les autres résidents, par exemple une cuisine et une salle à manger, des salles de jeux pour les enfants, des ateliers, des buanderies et des chambres pour accueillir des invités.

Il n'existe que cinq aménagements d'habitation communautaire occupés au Canada, quatre en Colombie-Britannique et un à Ottawa, bien que 16 autres soient à différentes étapes de développement. Les résidents semblent être extrêmement satisfaits, en grande partie parce qu'en choisissant la cohabitation comme mode résidentiel, ils ont la possibilité de choisir avec qui ils vont habiter.

Table des matières

Chapitre Un : Introduction	1
Chapitre Deux : Méthodologie	3
Chapitre Trois : Comparaison des différents modes d'occupation	7
Chapitre Quatre : L'habitation communautaire	17
Chapitre Cinq : La coopérative d'habitation à capitalisation	25
Chapitre Six : Le bail viager	36
Chapitre Sept : La location foncière	47
Chapitre Huit : La possession avec participation à la mise de fonds	55
Chapitre Neuf : Conclusions et leçons apprises	58
Annexe A : Études de cas	61
Annexe B : Bibliographie	264
Annexe C : Guide d'entrevue	266

Chapitre Un : Introduction

La plupart des gens au Canada louent leur logement ou possèdent leur maison et terrain en propriété franche, ou encore possèdent un logement en copropriété.[1] Il existe toutefois d'autres options, dont cinq sont examinées en détail dans le présent rapport. Voici donc les cinq modes d'occupation non traditionnels :

- L'habitation communautaire
- La coopérative d'habitation à capitalisation
- Le bail viager
- La location foncière
- La possession avec participation à la mise de fonds

Le présent rapport comporte deux objectifs :

1. Élaborer un document d'information à jour sur les divers modes d'occupation non traditionnels qui peuvent être utilisés pour produire des logements abordables grâce à des partenariats; et

2. Évaluer à quel point les aménagements résidentiels des divers modes d'occupation ont répondu aux besoins, aux préférences et aux attentes des clients.

Pour atteindre ces objectifs, nous avons entrepris deux tâches majeures, décrites en détail au chapitre suivant.

Notre première tâche a été de relever tous les exemples de ces cinq modes d'occupation non traditionnels au Canada.

Nous nous sommes ensuite attardés à la mesure dans laquelle ces modes d'occupation non traditionnels ont réussi à répondre aux besoins des consommateurs. Pour ce faire, nous avons procédé à 30 études de cas que vous trouverez en annexe.

Voici de brèves descriptions des modes d'occupation non traditionnels examinés dans le présent rapport :

L'habitation communautaire : Dans un aménagement d'habitation communautaire, les gens possèdent une résidence autonome privée, mais partagent des installations communes importantes, par exemple, une grande salle à manger et une cuisine, des salles de séjour, des salles de réunion, des salles de jeux, une bibliothèque, des ateliers et des installations pour les enfants. À proprement parler, l'habitation communautaire n'est pas un mode d'occupation, car la plupart des ensembles d'habitation communautaire au Canada sont structurés comme des ensembles en copropriété.

La coopérative d'habitation à capitalisation : de façon générale, les propriétaires dans les coopératives détiennent des parts dans la coopérative qui possède le terrain et les immeubles. Il existe deux types de coopératives d'habitation à capitalisation — les coopératives subventionnées par le gouvernement, dans lesquelles les membres jouissent de divers niveaux de subvention, et les coopératives à capitalisation qui ne bénéficient pas de l'aide du gouvernement et sont financées par leurs membres. Dans le présent rapport, nous nous concentrons sur ce dernier type de coopérative.

Le bail viager : les baux viagers permettent à l'acheteur d'acquérir un droit sur un logement et d'occuper celui-ci pour la vie entière, en échange d'un paiement forfaitaire anticipé et de paiements mensuels, à condition de respecter certaines conditions. Les personnes qui achètent un bail viager dans certaines provinces sont considérées comme des propriétaires (elles achètent le droit de vivre dans un immeuble), tandis que dans certaines autres provinces on les considère plutôt comme des locataires.

La location foncière : il s'agit d'un droit de propriété immobilière accordé dans le cadre d'un accord contractuel où une partie (le propriétaire-bailleur) cède certains droits de

possession immédiate de la propriété ou à l'autre partie (le locataire), mais retient la propriété réelle. Selon la nature du bail, les bâtiments et les autres améliorations apportées au terrain peuvent également revenir au propriétaire à la fin du bail, et il peut y avoir différentes restrictions quant à l'usage précisées dans le bail. Le présent rapport se concentre sur les logements permanents construits sur le terrain loué.

La possession avec participation à la mise de fonds : de trouver les véritables exemples de possession avec participation à la mise de fonds sont peu communs. Ce terme fait référence à une entente aux termes de laquelle les acheteurs assument une partie de la mise de fonds sur une maison et une autre partie, par exemple, un organisme communautaire à but non lucratif, assume le reste. Les deux parties partagent toute plus-value subséquente du bien en fonction de dispositions préétablies.

Objectifs des aménagements

Les aménagements fondés sur un mode d'occupation non traditionnel ont le potentiel de répondre à certains besoins sociaux et de logement, tant au niveau de la conception, de la sécurité, de l'abordabilité, de la liquidité que du mode de vie. Toutes ces questions sont abordées dans le rapport et les études de cas qui suivent.

Structure du rapport

Après le présent chapitre d'introduction, le rapport comprend huit autres chapitres et trois annexes :

Chapitre Deux :	Méthodologie
Chapitre Trois :	Comparaison des différents modes d'occupation
Chapitre Quatre :	L'habitation communautaire
Chapitre Cinq :	La coopérative d'habitation à capitalisation
Chapitre Six :	Le bail viager
Chapitre Sept :	La location foncière
Chapitre Huit :	La possession avec participation à la mise de fonds
Chapitre Neuf :	Conclusions et leçons apprises
Annexe A :	Études de cas
Annexe B :	Bibliographie
Annexe C :	Guide d'entrevue

Note de fin de chapitre

[1] Tout au long de ce rapport, les termes « condominium » et « copropriété » sont utilisés indifféremment.

Chapitre Deux : Méthodologie

Le plan de travail pour le présent projet *comportaient* les neuf étapes suivantes :

Première étape : Examen de la documentation. L'Annexe B comprend une bibliographie, mais il n'y a pas beaucoup de documentation publiée sur les modes d'occupation non traditionnels au Canada.

Deuxième étape : Établissement d'une liste d'exemples d'aménagements des divers modes d'occupation non traditionnels au Canada. La liste est fondée sur un certain nombre de sources dont :

- SCHL et ACHRU : *Nouvelles façons d'offrir un logement abordable* (pas encore publié)
- SCHL, *Groupe de travail sur la location viagère*
- SCHL, *Catalogue consolidé des aménagements du CCPPPH*
- SCHL, *Cahier d'information sur le bail viager*
- SCHL : 24 études de cas, Ensembles résidentiels destinés aux aînés (pas encore publié)
- SCHL, *Le Courrier du partenariat*
- SCHL : *Logement pour les Canadiens âgés*, LNH 2184
- Ministère des affaires municipales et du logement, C.-B., *Aménagements de baux viagers en C.-B.*
- SCHL, Winnipeg, *Le marché de la location viagère*
- Life Lease Associates, Divers documents
- Domain Consulting, *Seniors and Equity Housing Co-operatives in B.C.*

Troisième étape : Circulation de la liste élaborée à la deuxième étape aux centres de partenariats régionaux de la SCHL, pour que ces derniers y apportent les corrections et les ajouts nécessaires.

Quatrième étape : en se fondant sur une liste jugée assez complète d'aménagements de modes d'occupation non traditionnels partout au pays, l'équipe chargée de l'étude a recueilli des renseignements de base sur chacun des projets. Dans de nombreux cas, ces renseignements étaient facilement accessibles dans les documents de la SCHL ou d'autres documents; dans d'autres cas, il a fallu communiquer directement avec les ensembles pour obtenir les données nécessaires.

Cinquième étape : établissement des critères pour le choix des études de cas. Ceux-ci ont été établis avec la participation d'un agent de projet et des centres de partenariats partout au pays. Voici les critères utilisés pour identifier les projets d'études de cas :

1. **L'aménagement a-t-il déjà fait l'objet d'une étude de cas et le cas échéant, quand :** Le fait que l'aménagement ait déjà fait l'objet d'une étude de cas n'empêchait pas nécessairement qu'il en fasse de nouveau l'objet, mais cela nous invitait à la prudence.

2. **Représentativité régionale :** Il s'agit là d'un facteur complexe car nombre d'exemples de modes d'occupation non traditionnels proviennent de la Colombie-Britannique avec quelques-uns seulement à l'est de l'Ontario.

   Quatre des cinq aménagements d'habitation communautaire, 14 des 19 coopératives d'habitation à capitalisation et pratiquement tous les exemples d'aménagements de location foncière non subventionnés se trouvent en Colombie-Britannique, ce qui compromet gravement la représentativité régionale dès le départ.

De plus, malgré des enquêtes diligentes et la participation du personnel de la région de l'Atlantique et du Bureau national de la SCHL, le seul exemple d'aménagement fondé sur un mode d'occupation non traditionnel dans la région de l'Atlantique est l'ensemble New Dawn, un concept très intéressant qui a récemment fait l'objet d'une étude de cas menée par Solutions maison.[2]

De même, les modes d'occupation non traditionnels sont rares au Québec. La seule et unique coopérative d'habitation à capitalisation en place dans cette province aux termes de la nouvelle loi touchant les titres de biens-fonds est comprise dans les études de cas du présent rapport (Les Jardins Memphrémagog). Les Habitations Populaires Desjardins du Centre du Québec, à Trois-Rivières, est un aménagement qui pourrait éventuellement représenter un cas d'immeuble en copropriété; il a fait l'objet d'un projet de démonstration et d'une étude de cas en 1998 dans le cadre du programme ACT (Abordabilité et choix toujours).

3. **La taille de l'univers et le nombre d'études de cas requis :** Comme en fait état le Chapitre Un, il a fallu 30 études de cas pour ce rapport répartis comme suit : 10 aménagements à baux viager, 10 coopératives d'habitation à capitalisation, et 10 autres aménagements se partageant les trois autres types de mode d'habitation : l'habitation communautaire, la possession avec participation à la mise de fonds et la location foncière.

   Il y a très peu d'exemples au Canada d'aménagement d'habitation communautaire. Seulement cinq ensembles sont occupés et l'un d'entre eux a déjà fait l'objet d'une étude de cas dans le cadre d'un récent rapport de la SCHL.[3] Deux des quatre autres aménagements d'habitation communautaire font partie des études de cas dans le présent rapport.

   De même, il n'existe que cinq ou six exemples de possession avec participation à la mise de fonds, selon la manière dont cette catégorie est définie, et trois d'entre eux ont fait l'objet d'études de cas dans le cadre d'autres récents rapports. Par conséquent, seuls deux exemples de possession avec participation à la mise de fonds font partie des cas étudiés dans le présent rapport.

   En ce qui concerne la location foncière non subventionnée, il y a un nombre limité d'exemples de ce type de mode d'habitation, la plupart étant en Colombie-Britannique. Trois cas ont été examinés dans le présent rapport, dont l'un en Ontario, l'un en Alberta et l'autre en Colombie-Britannique.

   Les vingt-trois autres études de cas décrivent des coopératives d'habitation à capitalisation (10) et des aménagements à baux viagers (13).

4. **Groupe client :** Tous les aménagements à baux viagers sont occupés par des personnes plus âgées (55+), tous les aménagements de possession à participation à la mise de fonds sont occupés par des familles, et tous les ensembles d'habitation communautaire et de location foncière sont occupés par des familles et des personnes âgées.

   La seule catégorie à l'égard de laquelle le groupe client a été un facteur dans le choix des études de cas est le groupe des coopératives d'habitation à capitalisation. La plupart de ces coopératives sont habitées par des aînés, mais quelques aménagements sont occupés par des familles et d'autres groupes (types de ménages et groupes d'âge différents). Deux des dix études de cas portant sur les coopératives d'habitation à capitalisation sont des ensembles non habités par des aînés.

5. **Commanditaires :** La principale catégorie pour laquelle le parrainage est un facteur est la catégorie des baux viagers. Les ensembles à baux viagers sont plus souvent

commandités par des sociétés philanthropiques, des églises, et d'autres organismes communautaires à but non lucratif. La seule étude de cas pour laquelle le parrainage a été un facteur important concerne l'ensemble à baux viagers the Meridian, de Nepean en Ontario. The Meridian a fait l'objet d'une étude de cas parce qu'il s'agit de l'unique ensemble à baux viagers du Canada parrainé par une municipalité.

6. **Niveau de succès :** Tous les cas étudiés dans le présent rapport sont des structures permanentes, donc il semble qu'à la base ils ont tous remporté un certain succès. Cependant, dans une ou deux catégories, le simple fait d'exister n'est pas garant d'un succès sans réserves. Comme le Chapitre Cinq et certaines études de cas l'illustrent bien, un grand nombre de coopératives d'habitation à capitalisation visées par l'étude ont eu de gros défis à relever et plusieurs d'entre elles ont d'ailleurs dû se convertir en immeubles en copropriété ou étaient sur le point de le faire au moment où la présente recherche a été effectuée. La catégorie de la location foncière résidentielle a également connu une certaine turbulence dernièrement; nous en parlons d'ailleurs au Chapitre Sept.

Sixième étape : Une fois que nous avons établi les critères pour la sélection des cas à étudier, il a fallu faire des démarches auprès des aménagements retenus pour leur demander de participer. Ces démarches ont pris diverses formes, comme un appel téléphonique du recherchiste principal à quelqu'un travaillant à l'aménagement ou une lettre de la part du directeur du Centre de partenariat de la SCHL au président du conseil d'administration. Certains aménagements ont accepté de participer rapidement et avec plaisir; d'autres se sont montrés plus hésitants. Dans un cas, il nous a fallu deux mois et un nombre infini de lettres pour nous assurer la coopération. Dans certains cas, les aménagements ont tout simplement refusé de participer à l'étude, invoquant que le personnel était trop occupé.

Septième étape : Nous avons élaborées des guides d'entrevue pour chacun des principaux intervenants participant aux études de cas, dont les résidents. Des exemplaires de ces guides sont présentés à l'annexe C.

Huitième étape : visites sur place. Nos recherchistes principaux ont visité chacun des aménagements visés par les études de cas. Les membres du personnel ont participé tout comme les résidents. Dans deux cas seulement, nous n'avons pas interrogé les résidents en personne. Il s'agit des résidents du Village by the Arboretum, un ensemble de location foncière à Guelph (Ontario), où les résidents ont participé par téléphone, et de ceux de l'ensemble à possession avec participation à la mise de fonds de Windsor (Ontario), que nous n'avons pas réussi à interviewer.

Même si les visites aux ensembles ont été très fructueuses et nous ont permis d'améliorer de beaucoup la qualité de la recherche, il n'a pas été possible d'obtenir le même niveau de précisions pour tous les ensembles. Cela a été plus difficile surtout dans le cas des ensembles privés de location foncière, mais également parfois avec les ensembles à baux viagers, pour certaines raisons. Par conséquent, les 30 études de cas ne sont pas identiques pour ce qui est de la quantité ou de la qualité des renseignements présentés.

Il est également important de signaler que les points de vue des résidents ne sont pas valides d'un point de vue statistique. Nous ne disposions ni du temps ni du budget nécessaire pour assurer l'exactitude statistique et il est possible que certaines études de cas contiennent des points de vue non représentatifs de l'ensemble des résidents. Le risque que cela se soit produit est probablement mineur. Même si la méthode d'invitation aux discussions de groupe a été confiée aux administrateurs des ensembles, ceux-ci ne participaient

normalement pas aux rencontres et nous n'avons jamais senti que les résidents avaient été triés sur le volet ou craignaient de livrer leur pensée.

Autre facteur important dans la recherche, nous avons fait parvenir l'ébauche du rapport à chacun des ensembles qui ont participé aux études de cas, afin de nous assurer de l'exactitude des renseignements obtenus. Cette démarche a eu pour effet non seulement d'améliorer la qualité de l'information, mais également de faire extrêmement plaisir aux participants en leur donnant l'occasion de revoir les ébauches. Même si plusieurs rapports étaient plutôt négatifs, aucun des participants n'a demandé que des modifications soient apportées au ton ou à la teneur des ébauches, sauf lorsque les renseignements étaient par inadvertance erronés. En fait, plusieurs participants se sont dits contents d'avoir obtenu un résumé écrit détaillé du développement et du fonctionnement de l'ensemble qu'ils administrent ou dans lequel ils vivent.

Neuvième étape — Rédaction du rapport.

Notes de fin de chapitre

2 Solutions maison est un partenariat entre la SCHL, l'Association canadienne d'habitation et de rénovation urbaine, l'Association canadienne des constructeurs d'habitations, la Fédération canadienne des municipalités et la Fédération de l'habitation coopérative du Canada. Le programme vise à encourager l'élaboration de solutions novatrices aux problèmes de logement au palier communautaire local.

3 *New Ways to Develop Affordable Housing* (Nouvelles façons d'offrir un logement abordable), pas encore publié.

Chapitre Trois : Comparaison des différents modes d'occupation

Dans le présent chapitre, les résultats de la recherche sur les études de cas sont brièvement résumés et comparés selon plusieurs perspectives, dont la répartition géographique, l'impact sur l'abordabilité, le type de clients, la participation des parrains et des communautés (perspectives de partenariat) et la satisfaction des consommateurs.

Pour faciliter la discussion, vous ne trouverez dans le présent chapitre que les faits saillants des autres parties du rapport. Des renseignements détaillés sur toutes les questions soulevées se trouvent dans les chapitres suivants.

I. Répartition géographique

Comme nous l'avons mentionné au Chapitre Deux, les cinq modes d'habitation non traditionnels visés par le présent rapport se retrouvent surtout dans l'ouest du pays. Aux Chapitres Quatre à Huit, on essaie d'expliquer en partie cette disparité géographique, mais il semble que cet état de choses soit attribuables aux raisons suivantes :

L'habitation communautaire

- Pourquoi quatre des cinq ensembles d'habitation communautaire au Canada se trouvent en Colombie-Britannique? (Le cinquième, tout petit, se trouvant à Ottawa.) Voilà une bonne question. Un certain nombre d'ensembles d'habitation communautaire sont en train de voir le jour ailleurs, comme à Calgary et à Toronto, donc la prépondérance géographique de la Colombie-Britannique dans ce secteur peut bien être temporaire. La concentration actuelle de ce mode d'habitation pourrait être attribuable en partie au fait que les gens qui ont l'expérience de l'habitation communautaire vivent en Colombie-Britannique.

- Le fait qu'il existe un mode d'habitation quelque part facilite la mise en place d'un deuxième puis d'un troisième ensemble. Les prêteurs, les municipalités, les promoteurs et les acheteurs éventuels sont rassurés lorsqu'un ou deux ensembles du même genre ait déjà été mis sur pied, ce qui pourrait expliquer la concentration des ensembles d'habitation communautaire en Colombie-Britannique.

- De façon moins tangible, et peut-être plus fantaisiste, il semble que sur la Côte Ouest, tant au Canada qu'aux États-Unis, les gens voient la vie d'une manière moins conventionnelle. On retrouve un certain nombre d'ensembles d'habitation communautaire dans les États de Washington, de l'Oregon et de la Californie, mais nous ne savons pas si l'on doit attribuer cet état de choses au climat et à la géographie ou au simple fait que quelqu'un désireux de créer un ensemble d'habitation communautaire vivait par hasard à Davis en Californie.[4]

Coopératives d'habitation à capitalisation

- La plupart des coopératives d'habitation à capitalisation au Canada se trouvent en Colombie-Britannique. Il semble que cela soit attribuable en partie au fait qu'il existe dans cette province plusieurs groupes de ressources qui ont l'expérience de la mise sur pied de coopératives et un désir de survivre en cette époque où l'on dispose de moins en moins d'aide du gouvernement pour le logement abordable. Le fait que le gouvernement de la Colombie-Britannique ait continué de financer la mise sur pied de nouveaux ensembles d'habitation abordable alors que presque toutes les autres provinces ont cessé de le faire, a aidé les groupes de ressources à survivre.

- Plusieurs administrations municipales de la Colombie-Britannique travaillent activement à la promotion de modes d'habitation relativement abordables pour les aînés sur

des terrains appartenant à la municipalité ou régis par celle-ci. En l'absence de financement à but non lucratif pour le logement des aînés (la majeure partie du financement attribué par le gouvernement de la Colombie-Britannique ces dernières années a été consacrée à des ensembles d'habitation pour les familles), les municipalités ont encouragé les coopératives d'habitation à capitalisation comme solutions de rechange aux ensembles à but non lucratif.

- L'Alberta est la province qui compte le nombre le plus élevé de coopératives d'habitation à capitalisation après la Colombie-Britannique; cette province peut également compter sur un groupe de ressources très actif, qui a survécu sans toutefois avoir bénéficié d'un financement gouvernemental pour ses nouveaux ensemble d'habitation. Au cours des dernières années, ce groupe a mis sur pied un cadre juridique unique pour les coopératives d'habitation à capitalisation qui permet d'éviter un grand nombre des problèmes auxquels ont dû faire face les coopératives d'habitation à capitalisation de la Colombie-Britannique dans les années 1990, ce qui veut dire que l'équilibre géographique pourrait bien être rétabli dans l'avenir. Vous trouverez plus de détails sur le modèle de l'Alberta au Chapitre Cinq du présent rapport.

- Le Québec a également adopté dernièrement des mesures législatives qui facilitent la création de coopératives d'habitation à capitalisation, ce qui devrait entraîner la mise en place d'un plus grand nombre de coopératives dans cette province.

Baux viagers

Si l'on tient compte du nombre d'habitants du Manitoba, cette province est la capitale incontestée des baux viagers au Canada. Comme en fait état le Chapitre Six, le Manitoba compte environ le même nombre d'ensembles et logements à baux viagers que l'Ontario, bien que sa population ne représente que le sixième de la population de l'Ontario. Le Manitoba est également la seule province à avoir une loi régissant les baux viagers, loi que plusieurs autres provinces ont d'ailleurs examinée avec intérêt.[5]

Voici les principales raisons pour lesquelles ce mode d'habitation est si populaire au Manitoba :

- **Histoire :** Le Manitoba et la Saskatchewan ont été les provinces pionnières du Canada pour ce qui est du concept des baux viagers dans la seconde moitié des années 1980.

- **Familiarité :** avec plus de 40 ensembles dans de plusieurs petites et grandes villes du Manitoba, les ensembles à baux viagers constituent un mode d'habitation bien connu.

- **Expertise :** la longue histoire des ensembles à baux viagers dans la province fait qu'il y a beaucoup d'expertise dans la mise sur pied et le fonctionnement des ensembles à baux viagers.

Location foncière résidentielle

- Les Premières nations en Colombie-Britannique et en Alberta, sont parmi les principaux promoteurs d'ensembles à location foncière non subventionnés au Canada. Il y a peut-être des exemples de tels ensembles dans d'autres provinces, mais nous n'avons pas été en mesure de les repérer. En Colombie-Britannique, nombreuses sont les Premières nations à procéder activement au développement résidentiel de leurs terres, qui dans de nombreux cas se trouvent dans des endroits exceptionnellement attrayants.

- Depuis de nombreuses années, la Ville de Vancouver offre en location des terres pour la construction de logements en copropriété; elle est la seule municipalité au Canada à le faire à si grande échelle. Comme vous le

verrez au Chapitre Sept, plus de 2 000 logements ont été construits sur des terres appartenant à la Ville de Vancouver et louées par celle-ci.

- L'Université de la Colombie-Britannique et l'Université Simon Fraser qui se trouvent toutes deux dans la région métropolitaine de Vancouver sont deux des trois seules universités du Canada à être activement engagée dans l'aménagement résidentiel sur leurs terrains pour générer des revenus de dotation. Le troisième exemple est l'Université de Guelph.

Pourquoi pas au Québec et dans la région de l'Atlantique?

De nombreuses raisons ont été avancées pour expliquer la rareté relative des modes d'habitation non traditionnels dans les provinces à l'est de l'Ontario. Quelques-unes sont données ci-après. Il faut signaler qu'il ne s'agit là que d'explications partielles qui ne s'appliquent peut-être même pas. Par exemple, le premier facteur est l'abordabilité du logement, c'est-à-dire qu'étant donné que le logement est relativement abordable dans de nombreuses parties de la région de l'Atlantique, la motivation pour créer des modes non traditionnels d'habitation n'existe peut-être pas. Cependant, le logement est relativement abordable en Saskatchewan et au Manitoba également, et les ensembles à baux viagers y sont très courants. L'abordabilité du logement peut expliquer la situation en partie, mais la relation n'est ni directe ni facilement observable.

- **Abordabilité du logement :** Comme nous l'avons déjà indiqué, le fait que le logement soit relativement abordable peut réduire la nécessité de créer et de mettre sur pied des modes d'habitation non traditionnels.

- **Mode de vie rural plutôt qu'urbain :** Atlantique Canada est une région plus rurale que l'ouest du pays. Dans la mesure où certains des modes d'habitation non traditionnels compris dans le présent rapport se retrouvent plus fréquemment en milieu urbain que rural, on s'attend à les retrouver davantage dans l'ouest que dans l'est du Canada.

- **Structure sociale :** Au Canada, les familles élargies se rencontrent peut-être plus fréquemment dans l'Est que dans l'Ouest. Si c'est le cas et si les parents et les grand-parents sont plus susceptibles de vivre avec les membres de leur famille plutôt que seuls, la demande pour les types de modes d'habitation comme les ensembles à baux viagers s'en trouve réduite.

- **Parc locatif :** Le pourcentage des locataires est beaucoup plus élevé au Québec que dans le reste du pays. Le fait d'avoir un meilleur accès à un logement de location de bonne qualité peut également réduire la demande de modes d'habitation comme les ensembles à baux viagers.

- **La récente adoption de mesures législatives facilitantes** — au Québec, une mesure législative appropriée pour le développement de coopératives d'habitation à capitalisation pour les aînés n'existe que depuis quelques années. Maintenant qu'un ensemble a été mis en place avec succès, il est probable que d'autres ensembles seront mis sur pied dans l'avenir.

II. Impact sur l'abordabilité

Le terme « abordabilité » tel qu'il est utilisé dans le présent rapport décrit des prix d'achat ou de location inférieurs à ceux du marché.

Les modes d'habitation non traditionnels faisant l'objet du présent rapport ne réussissent pas toujours à offrir des logements à des prix inférieurs à ceux du marché, du moins à court terme. Sans les octrois et les subventions du secteur public, il est presque impossible de créer des logements abordables pour les ménages à faible revenu ou même à revenu moyen.

Avec le temps toutefois, plusieurs de ces modes d'habitation non traditionnels peuvent donner un logement très abordable par rapport aux prix du marché. Par exemple, les logements de deux chambres avec entrée privée, dans une coopérative d'habitation à capitalisation construite il y a 13ans à Surrey, une banlieue de Vancouver, se vendent 69 000 $ depuis l'ouverture de cet ensemble d'habitation. En 2000, ce montant représente moins du tiers du prix de maisons neuves en rangée. Les logements de la coopérative d'habitation à capitalisation Ambleview se vendent à 85 % de la valeur marchande.

De même, les droits d'entrée de nombreux ensembles à baux viagers n'augmenteront pas au fil des ans, ce qui veut dire qu'ils deviendront de plus en plus abordables dans les années à venir.

Les incidences sur l'abordabilité qui ont chacun des cinq modes d'habitation non traditionnels étudiés dans le présent rapport, sont expliqués séparément ci-après.

Habitation communautaire

Même si les aménagements d'habitation communautaire mettent l'accent sur la diversité, il est très difficile pour eux d'offrir un logement abordable aux ménages qui ne disposent pas au moins d'un revenu moyen. L'habitation communautaire Quayside, dans North Vancouver, comprend cinq logements dont le montant du loyer est proportionné au revenu, grâce à une prime de densité accordée par la municipalité; toutefois, dans la plupart des cas, le coût des aires communes donne lieu à des prix de vente sont au moins équivalents aux prix du marché.

Coopératives d'habitation à capitalisation

Les coopératives d'habitation à capitalisation non axées sur le marché, c'est-à-dire celles dont le prix des parts demeure constant au fil du temps et ne fluctue pas en fonction du marché, ont le potentiel de donner un logement très abordable à moyen et long terme. La coopérative d'habitation à capitalisation Avondale dans Central Surrey, une banlieue de Vancouver, a été construite à la fin des années 1980 et n'est pas axée sur le marché. Le prix des parts est demeuré constant depuis lors, ce qui fait que l'on peut acheter un bungalow contigu de deux chambres qui fait 1 000 pieds carrés pour 69 000 $, soit un prix bien inférieur aux prix du marché pour un logement équivalent.

Dans d'autres coopératives d'habitation à capitalisation, comme Parkgate dans North Vancouver, les parts prennent de la plus-value en fonction des mouvements de l'indice des prix à la consommation. Si le marché immobilier local avait été à la hausse plutôt qu'à la baisse depuis que Parkgate a été construit, ce mode d'habitation serait devenu plus abordable par rapport au marché. Si le marché finit par se rétablir, Parkgate pourrait offrir des logements plus abordables que le marché privé.

Les parts de la coopérative d'habitation à capitalisation Ambleview, dans West Vancouver, ont été évaluées à environ 85 % des valeurs comparables du marché au moment de sa construction à la fin des années 1980. Des prix inférieurs à ceux du marché étaient possibles pour plusieurs raisons, comme la location du terrain de la municipalité à un tarif préférentiel et la participation d'un conseiller en développement à but non lucratif. Aussi longtemps que le bail sera en vigueur, Ambleview demeurera relativement abordable.

Les coopératives d'habitation à capitalisation qui sont axées sur le marché comme Riverwind à Edmonton offrent des logements de bonne qualité pour des acheteurs à revenu moyen. Le modèle de copropriété sur lequel Riverwind est fondé a le potentiel de fournir des logements aux ménages à faible revenu si un système d'interfinancement interne peut être mis en oeuvre. Un tel modèle est en cours d'élaboration à la coopérative Mountain Homes

à Canmore (Alberta). Le plan consiste à produire des logements à des coûts inférieurs au marché, mais à les vendre aux prix du marché, ce qui permettra de réaliser un profit qui sera utilisé pour réduire les coûts de logement des membres dont les revenus sont les moins élevés.

Les points de vue des membres de coopérative d'habitation à capitalisation diffèrent quant à la valeur d'une démarche axée sur le marché (plus-value possible) par rapport à une démarche non axée sur le marché (plus-value non possible). Certains membres privilégient le modèle favorisant l'abordabilité du logement pour eux et pour les membres à venir, tandis que d'autres veulent avoir la possibilité de participer aux mouvements du marché.

Baux viagers

Tout comme les coopératives d'habitation à capitalisation, les aménagements à baux viagers fondés sur un modèle dans lequel les droits d'entrée n'augmentent pas au fil des ans pourront offrir des logements de plus en plus abordables dans l'avenir. Les modèles fondés sur le marché, dans lesquels les droits d'entrée fluctuent en fonction des prix du marché, n'ont pas ce potentiel.

Autrement, il n'y a pas vraiment de possibilité pour les aménagements à baux viagers de fournir des logements plus abordables, malgré la nature fondamentale sans but lucratif du processus de développement et le fait que les résidents fournissent le capital. Les dons des parrains peuvent aider à augmenter l'abordabilité.

Avec le temps, le caractère non lucratif de la plupart des aménagements à baux viagers peut aider à maintenir à un bas niveau les coûts de fonctionnement, comparativement aux autres solutions disponibles.

Location foncière résidentielle

Le présent rapport porte seulement sur les locations foncières résidentielles où la construction du logement sur le terrain n'est pas subventionnée. En théorie, un tel mode de logement devrait être plus abordable qu'un logement comparable construit sur un terrain en propriété absolue, car les acheteurs ne possèdent pas les droits réversifs vis-à-vis de la propriété, c'est-à-dire que lorsque le bail prend fin, le terrain et les améliorations qui y ont été apportées, reviennent au propriétaire.

De manière générale, un bail prépayé de 99 ans est comparable à la propriété absolue les prix de l'immobilier devraient être sensiblement les mêmes. Plus le bail est court, plus grand devrait être l'écart de prix entre la propriété à bail et la propriété absolue. C'est plus ou moins ce qui arrive dans la réalité, même si la publicité récente entourant une situation de location foncière sur les terres de la Première nation Musqueam en Colombie-Britannique a soulevé la méfiance des consommateurs à l'égard de toute situation de location foncière.[6] Les écarts de prix entre la location foncière et la propriété franche se sont toutefois élargis plus que prévu, et nous ne pouvons pas encore nous prononcer quant au caractère temporaire de ce phénomène.

Ces dernières années, il n'y a eu de locations foncières résidentielles au Canada que dans des circonstances spéciales — sur les terres des Premières nations; dans des situations où le propriétaire ne peut légalement vendre ses terres, comme c'est le cas à l'Université de la Colombie-Britannique; ou dans des cas où les municipalités veulent conserver le contrôle de leurs propriétés pour simplifier les futurs travaux de réaménagement.

Actuellement, la location des terres publiques pour améliorer l'abordabilité n'est pas chose courante. Dans les années 1970 et au début des années 1980, un certain nombre de gouvernements au Canada ont fait l'expérience

de divers modèles de location des terres dans le but de faciliter l'accès à la propriété résidentielle. Par exemple, le programme HOME du gouvernement de l'Ontario (Home Ownership Made Easy) a été mis en place en 1967 dans le but d'aider les ménages à revenu moyen à accéder à la propriété. Grâce à ce programme, il était possible d'acheter et de louer des terrains. De même, le District of North Vancouver a administré un programme de location foncière résidentielle important de 1978 à 1983. Pour diverses raisons, aucun de ces programmes n'a remporté le succès escompté. Les consommateurs canadiens, à quelques rares exceptions près, préfèrent la propriété franche à la propriété à bail. Quatre des coopératives d'habitation à capitalisation qui ont fait l'objet d'études de cas dans le présent rapport ont été construites sur des terres louées à des organismes publics. Dans un cas, la municipalité a permis à la coopérative d'obtenir la propriété absolue, ce qui devrait également se faire pour deux des trois autres coopératives.[7]

Possession avec participation à la mise de fonds

L'un des deux ensembles à possession avec participation à la mise de fonds dont fait état le présent rapport a pleinement réussi à rendre le logement abordable à des ménages à très faible revenu, même à des ménages recevant de l'aide sociale. La Quint Development Corporation de Saskatoon a mis sur pied un programme qui combine l'acquisition de maisons dans les centres-villes avec des possibilités de formation pour les menuisiers et les autres travailleurs en rénovation résidentielle. Avec le temps, les membres des coopératives formées pour acquérir des maisons accumulent le paiement initial nécessaire en faisant des versements hypothécaires réguliers et en travaillant activement aux opérations quotidiennes des coopératives. Les subventions de démarrage accordées par la province de Saskatchewan et la Ville de Saskatoon collaborent au succès de ce programme.

III. Type de client

Les ensembles à baux viagers sont exclusivement occupés par des aînés. Il en est de même pour la plupart des coopératives d'habitation à capitalisation, même s'il y a quelques ensembles habités par des familles. En Alberta, un nouveau modèle de coopérative d'habitation à capitalisation qui permet la copropriété individuelle de chaque logement facilite l'obtention de financement et pourrait entraîner une hausse du nombre de coopératives d'habitation à capitalisation occupées par des familles. Par le passé, pour financer une coopérative d'habitation à capitalisation, il fallait une grosse mise de fonds, ce qui était difficile pour de nombreuses familles.

Les deux ensembles à possession avec participation à la mise de fonds visés par le présent rapport sont destinés aux familles, mais les deux autres modèles, soit l'habitation communautaire et la location foncière résidentielle, attirent tous les types de ménages. Les aménagements d'habitation communautaire visent à diversifier leur clientèle en incorporant différents types de logement et des logements de tailles différentes au sein de leur ensemble. Par exemple, Cardiff Place, à Victoria, compte des studios et des logements de trois chambres.

IV. Parrains et partenariats communautaires

Comme nous l'expliquons en détail plus loin, tous les modes d'habitation visés par le présent rapport sauf un, dépendent à un degré variable des partenariats communautaires qui les parrainent, qui assurent leur développement, les financent et les font fonctionner. La seule exception est la catégorie de la location foncière résidentielle, dans laquelle les ensembles sont développés sensiblement de la même manière que les ensembles de logements en copropriété.

Habitation communautaire

L'un des principes fondamentaux de l'habitation communautaire est que ses membres participent à tous les aspects du développement de l'ensemble et de son fonctionnement. Les membres de la communauté assument le contrôle complet. Les groupes d'habitation communautaire accordent beaucoup d'importance à leur appartenance à la communauté dans son ensemble et sont intéressés à établir des partenariats avec d'autres groupes et organismes communautaires. Quayside North dans North Vancouver par exemple, compte plusieurs partenaires communautaires : la municipalité, qui lui a accordé une prime de densité pour avoir inclus des logements de location supplémentaires au sein de l'ensemble; la SCHL, qui a payé pour l'installation d'un système de recyclage des eaux usées domestiques afin que son rendement puisse être évalué et contrôlé; BC Housing, qui paie des subventions pour le supplément au loyer de certains locataires; et ainsi de suite.

Pendant la phase de développement et de construction de Windsong Cohousing Community, le constructeur est devenu un membre de l'équipe tellement apprécié que la place principale de l'aménagement porte son nom.

Coopératives d'habitation à capitalisation

Presque toutes les coopératives d'habitation à capitalisation dépendent de partenariats et des services de groupes de ressources pendant les phases de développement et de construction. Quelques-unes toutefois se sont débrouillées seules : Bridgeside North et Les Jardins Memphrémagog.

Bien sûr, les municipalités participent toujours au processus de développement, mais certaines sont devenues de véritables partenaires au développement de coopératives d'habitation à capitalisation. Les districts de North et West Vancouver ont loué des terrains aux coopératives d'habitation à capitalisation pour encourager la création de logements abordables sur leur territoire. Il s'agit d'Ambleview Place à West Vancouver et de Bridgeside North et de Parkgate, à North Vancouver.

Baux viagers

À peu d'exceptions près,[8] les ensembles à baux viagers sont probablement les meilleurs exemples de la valeur des parrains communautaires dans le développement de logements de bonne qualité pour les résidents de la communauté.

Les ensembles à baux viagers sont habituellement parrainés par des églises et des sociétés philanthropiques, c'est-à-dire que ce sont elles qui ont l'idée de construire l'ensemble au départ, qui voient au développement et à l'occupation de l'ensemble et assument un rôle permanent une fois l'ensemble terminé. Un ensemble à baux viagers, The Meridian, a été parrainé par la Ville de Nepean (Ontario), même si le rôle de la Ville prendra fin une fois l'ensemble complètement occupé et pleinement fonctionnel. Deux ensembles à baux viagers à Winnipeg ont été parrainés par une compagnie de gestion immobilière à but non lucratif qui gère depuis de nombreuses années des ensembles de logement social, et un autre ensemble à baux viagers de Winnipeg a été parrainé par un organisme composé d'enseignant(e)s à la retraite.

Les organismes communautaires à but non lucratif constituent une partie intégrante et importante du processus de développement des ensembles à baux viagers. Sans leur participation, il n'existerait qu'une fraction du nombre d'ensembles à baux viagers que l'on retrouve actuellement. Non seulement ces organismes fournissent-ils des ressources et des services précieux pendant le développement et la construction, mais leur participation à la

gestion et au fonctionnement des ensembles qu'ils ont aidé à mettre sur pied est absolument essentielle.

Possession avec participation à la mise de fonds

Dans les deux études de cas comprises dans le présent rapport, les municipalités ont été des partenaires importants. Dans l'étude portant sur l'ensemble de Windsor, le rôle de la municipalité est en fait allé au-delà de celui de partenaire, c'est elle qui a été l'instigatrice et l'administratrice du programme.

Le cas de Quint illustre clairement les avantages associés aux partenariats. Le programme ne pourrait fonctionner sans la participation étroite de toute une série de partenaires :

- Quint Development Corporation, qui a développé les concepts, trouvé l'argent pour mener à bien le programme et continue d'étendre celui-ci à Saskatoon et dans d'autres villes,
- Le Saskatchewan Municipal Government, qui a offert un appui financier et un soutien administratif,
- La Ville de Saskatoon, qui offre le financement et un fort soutien administratif au programme,
- Royal LePage, qui offre des services immobiliers à des coûts inférieurs aux coûts du marché,
- La Saskatoon Credit Union et la St. Mary's Credit Union, qui assurent le financement hypothécaire,
- The Co-operators, qui s'occupe des assurances,
- Ashford Realty, qui offre des services immobiliers à des coûts inférieurs aux coûts du marché,
- SunCorp Appraisals, qui offre des services d'évaluation à des coûts inférieurs à ceux du marché,
- Hardy and Hardy Lawyers, qui offrent des services juridiques à des taux inférieurs à ceux du marché,
- La Saskatoon Housing Authority, qui offre un soutien administratif,
- Le Department of Social Services, qui permet que les prestations d'aide sociale soient utilisées pour les versements hypothécaires (plutôt que pour le paiement du loyer),
- New Careers Corporation, qui offre un financement aux employés qui participent à la formation en cours d'emploi,
- Kelsey/SIAST Institute, qui appuie les initiatives de formation,
- AODBT Architects, qui offre des services de design à des taux inférieurs à ceux du marché.

IV. Satisfaction des consommateurs

En gros, les consommateurs de tous les modes d'occupation évalués dans le présent rapport sont raisonnablement satisfaits de leur choix. Certains sont plus satisfaits que d'autres et lorsqu'il y a de l'insatisfaction, celle-ci est souvent attribuable à des facteurs externes non reliés au mode d'occupation, comme la faiblesse du marché du logement.

Habitation communautaire

Les résidents des habitations communautaires sont extrêmement enthousiastes à l'égard du concept de l'habitation communautaire. Comme vous le verrez en détail au Chapitre Quatre, ils semblent avoir atteints les objectifs qu'ils s'étaient fixés, soit vivre dans une vraie communauté où les gens se connaissent et

s'entraident de diverses façons, et où les enfants peuvent grandir dans un milieu sûr sous la surveillance de tous les adultes et des autres enfants de la communauté.

Coopératives d'habitation à capitalisation

En Colombie-Britannique, les coopératives d'habitation à capitalisation qui ont vu le jour au cours des cinq ou six dernières années ont toutes dû composer avec le faible marché immobilier qui persiste depuis 1994. Les répercussions du marché ont été graves et ont permis de mettre le doigt sur l'un des principaux défauts du modèle de coopérative d'habitation à capitalisation de la Colombie-Britannique, la responsabilité conjointe en cas de défaut de paiement. Aucun autre mode d'habitation étudié dans le présent rapport n'est assujetti au concept de la responsabilité conjointe. En Colombie-Britannique, même lorsque la responsabilité conjointe n'a pas été une source de problèmes, les membres ont enregistré des pertes au niveau de la valeur de leurs parts. Au moins deux coopératives d'habitation à capitalisation pourraient faire l'objet de forclusion en raison de leur incapacité de vendre assez de logements pour assurer leur viabilité.

Malgré ces graves problèmes, la plupart des membres, même ceux des coopératives qui éprouvent de graves difficultés, sont raisonnablement satisfaits de leur mode d'habitation en raison de l'esprit communautaire qui existe dans leur coopérative.

Au Québec et en Alberta, là où existent des modèles différents de coopératives et de meilleurs marchés du logement, les résidents des coopératives d'habitation à capitalisation sont très satisfaits de leur milieu de vie.

Baux viagers

Les résidents des ensembles à baux viagers sont tout aussi satisfaits de leur logement que le sont les résidents des aménagements d'habitation communautaire. Qu'ils puissent ou non se prévaloir d'une hausse de la valeur générale de leurs biens immobiliers, ils apprécient les avantages que leur procurent les ensembles à baux viagers :

- Les ensembles à baux viagers sont conçus précisément pour les personnes âgées et comprennent des caractéristiques et des commodités qui plaisent aux aînés. Il s'agit d'immeubles axés sur le « mode de vie » qui offrent un milieu de soutien aux personnes âgées et dans lesquels existent un bel esprit communautaire.

- D'un point de vue juridique, ces ensembles peuvent réserver exclusivement les logements à des personnes âgées, ce qui constitue un avantage extrêmement important pour de nombreuses personnes âgées, dont certaines opteraient d'ailleurs pour d'autres modes d'habitation si on pouvait leur garantir le voisinage de personnes âgées.

- Ces ensembles sont généralement parrainés par des groupes communautaires locaux, des sociétés philanthropiques, ou des églises et ont donc des racines dans la communauté.

- Comme les paiements initiaux sont importants, les résidents ont un intérêt de « propriétaire » vis-à-vis de leur résidence, mais n'ont pas à devenir membres d'une association condominiale. De nombreux résidents ont indiqué qu'ils ne tenaient absolument pas à participer à la gestion de leur ensemble et que c'était d'ailleurs là un des principaux avantages de ce mode d'occupation.

- Un grand nombre d'ensembles à baux viagers garantissent le rachat, ce qui est une caractéristique particulièrement intéressante pour les consommateurs, quelle que soit la nature du rachat (c'est-à-dire que les baux soient rachetés au prix que les résidents ont payé ou non).

Location foncière résidentielle

Les résidents de Raven Woods dans North Vancouver croient qu'ils ont obtenu une bonne valeur pour l'argent investi dans leur logement. Ils jouissent également de la beauté du paysage environnant. Comme on l'explique en détail au Chapitre Sept, certains résidents éprouvent certaines craintes étant donné que Raven Woods se trouve sur les terres des Premières nations,[9] mais ils ont choisi de composer avec leurs inquiétudes pour ce qu'ils croient être une bonne valeur.

Possession avec participation à la mise de fonds

Même si nous n'avons pas été en mesure de recueillir les points de vue des résidents de l'aménagement de Windsor, les membres de la coopérative de Quint sont très satisfaits de leur mode de vie. Non seulement peuvent-ils avoir un logement de bonne qualité à prix abordable, mais ils ont également accès à la propriété et peuvent se constituer un petit coussin grâce à la structure de paiement en place à Quint. Les membres apprécient également la possibilité d'acquérir de nouvelles compétences et de vivre dans une communauté où les gens se connaissent bien.

Notes de fin de chapitre

4 C'est à Davis, en Californie que se trouve l'aménagement d'habitation communautaire bien connu de N Street.

5 Il est possible d'avoir plus de renseignements sur les mesures législatives manitobaines portant sur les baux viagers en s'adressant à Roger Barsy (Direction de la location à usage d'habitation) (204) 945-2476, rbt@cca.gov.mb.ca

6 L'affaire Musqueam porte sur un cas de location de terres à Vancouver dans laquelle les propriétaires de maison ont loué leur terrain des Premières nations Musqueam. Les baux n'étaient pas payés à l'avance et des augmentations excessives ont été imposées après 30 ans, ce qui a soulevé une énorme controverse. Au moment de la rédaction du présent rapport, l'affaire n'est d'ailleurs pas encore réglée.

7 Voir le chapitre portant sur les coopératives d'habitation à capitalisation ainsi que les études de cas de The Legends, Bridgeside North, Parkgate et Ambleview Place.

8 Ceux-ci étant les quelques rares ensembles à baux viagers développés par des promoteurs privés ayant un but lucratif.

9 L'affaire Musqueam porte sur un cas de location de terres à Vancouver dans laquelle les propriétaires de maison ont loué leur terrain des Premières nations Musqueam. Les baux n'étaient pas payés à l'avance et des augmentations excessives ont été imposées après 30 ans, ce qui a soulevé une énorme controverse. Au moment de la rédaction du présent rapport, l'affaire n'est d'ailleurs pas encore réglée.

Chapitre Quatre : L'habitation communautaire

Définition : L'habitation communautaire est un autre terme pour les logements fondés sur la collaboration. Dans un aménagement d'habitation communautaire, chaque ménage possède une résidence autonome privée, mais partage aussi des installations communes avec les autres résidents, par exemple une cuisine et une salle à manger, des salles de jeux pour les enfants, des ateliers, des buanderies et des chambres pour accueillir des invités.

Les aménagements d'habitation communautaire ont vu le jour au Danemark au milieu des années 1970. Leurs créateurs étaient insatisfaits du voisinage traditionnel qui ne se prêtait pas à la vie communautaire. Ils cherchaient un moyen de combiner les avantages des logements séparés et autonomes, avec ceux des relations communautaires. Le modèle qu'ils ont mis au point se caractérise par des logements privés dotés chacun d'une cuisine et d'un espace de séjour, mais également pourvus d'installations communes qui peuvent comprendre une salle à manger, une cuisine, des salles de séjour, des salles de réunion, des installations récréatives, une bibliothèque, des ateliers et des installations de garderie. Au Danemark, on appelle ces communautés « bofoellesskaber », ce qui veut dire « communautés de vie » en danois.

Les résidents de ce mode d'habitation partagent plusieurs activités quotidiennes comme la préparation des repas, la garde des enfants, le lavage, le jardinage et les activités sociales. Il arrive également qu'ils achètent ensemble certains biens comme des voitures.

Il y a des centaines de communautés de ce genre au Danemark. En fait, les aménagements d'habitation communautaire comptent maintenant pour 10 % de toutes les nouvelles mises en chantier au Danemark.

Le concept a traversé les frontières et il y a maintenant des aménagements d'habitation communautaire en Autriche, en Irlande, en Hollande, en Nouvelle-Zélande, en Australie, en Suède, en Angleterre et au Canada.

Au Canada, cinq aménagements de ce genre sont terminés et occupés et plusieurs autres en sont à différentes étapes de développement.

Le présent chapitre traite des points suivants :

- **Statistiques :** Où se trouvent les aménagements d'habitation communautaire au Canada, quelle est leur taille, de quel type de logement s'agit-il et qui en sont les occupants ?
- **Nature et fonctionnement :** Quelles sont les caractéristiques particulières des aménagements d'habitation communautaire et comment sont-ils gérés ?
- **Structure juridique :** Quelles sont les modalités d'occupation des logements des aménagements d'habitation communautaire ?
- **Concentration géographique :** Pourquoi quatre des cinq aménagements d'habitation communautaire occupés et neuf des seize aménagements en cours de développement, se trouvent-ils en Colombie-Britannique ?
- **La réaction des consommateurs :** Dans quelle mesure les résidents sont-ils satisfaits de ce mode d'habitation ?
- **Les inconvénients :** Quels sont les inconvénients éventuels de l'habitation communautaire ?
- **Application plus large :** Un grand nombre d'observateurs croient que l'habitation communautaire est un modèle très approprié pour un vaste éventail de consommateurs. Le succès qu'a connu l'habitation communautaire au Danemark et dans d'autres pays est-il garant du succès de ce mode d'habitation au Canada ?

Vous trouverez deux études de cas à l'annexe A.

Statistiques

Le tableau suivant contient la liste de tous les aménagements d'habitation communautaire au Canada, au mois de septembre 1999.

Tableau 4.1 Aménagements d'habitation communautaire occupés au Canada

Nom	Endroit	Année d'occupation	Nombre de logements
Cardiff Place	Victoria (C.-B.)	1994	17
Windsong	Langley (C.-B.)	1996	34
Quayside	N. Van. (C.-B.)	1998	19
Middle Road	Nelson (C.-B.)	1995	12
Terra Firma	Ottawa (Ontario)	1997	6

Type de structure

Sauf pour Middle Road, qui comprend 12 logements familiaux individuels, tous les aménagements d'habitation communautaire occupés sont des développements multifamiliaux. Ce n'est probablement pas un hasard si Middle Road est le seul aménagement à ne pas se trouver dans un grand centre urbain. Cardiff Place et Quayside sont des immeubles à appartements de faible hauteur; Windsong et Terra Firma sont composés de maisons en rangée.

Type de ménages

L'un des principes fondamentaux de la philosophie de l'habitation communautaire est d'attirer des communautés diversifiées, c'est-à-dire comprenant des ménages de tailles et de types différents, et idéalement de revenus différents, même s'il est toutefois souvent difficile d'avoir une bonne diversité de revenus. À moins que les aménagements d'habitation communautaire n'établissent un système interne de surcharge quelconque (par exemple, similaire à celui de la coopérative Mountain Homes, décrite au Chapitre Trois), ou que des loyers abordables puissent être offerts grâce à des primes de densité ou d'autres avantages en matière de réglementation, l'accès pourrait bien être limité aux ménages à revenu moyen.[10] Cependant, certains aménagements d'habitation communautaire ont réussi à offrir encore davantage des logements abordables en utilisant des mécanismes comme ceux que l'on vient de décrire.[11]

La résidence mixte en ce qui a trait à la taille et au type des ménages, est d'une certaine manière plus facile à réaliser car les aménagements d'habitation communautaire sont délibérément conçus pour accommoder différents types de ménages. Cardiff Place par exemple, même s'il s'agit d'un immeuble à appartements près du centre-ville de Victoria, contient trois logements de trois chambres ainsi que de grandes aires de jeu bien équipées à l'intérieur et à l'extérieur pour les enfants, et des logements d'une seule chambre. Les immeubles à appartements de ce secteur ne comprennent pas des logements de trois chambres et ne sont pas dotés de tels espaces de jeux pour les enfants.

Windsong, dans la banlieue de Vancouver, compte des logements d'une chambre avec coin repas ainsi que des logements de quatre chambres, dans le but d'encourager la diversité des membres.

Ces deux aménagements veulent attirer des ménages de tous les types et de toutes les tailles, même si les aménagements d'habitation communautaire ont tendance à attirer des ménages qui ont plusieurs caractéristiques en commun. Les enquêtes menées dans les aménagements de ce genre en Amérique du Nord ont permis de conclure qu'un grand nombre des résidents des aménagements d'habitation communautaire :

- Ont un niveau de scolarité plus élevé que la moyenne et sont souvent des professionnels;

- Choisissent ce mode d'habitation pour améliorer leur qualité de vie;
- Ont choisi de travailler à la maison ou à temps partiel à des occupations gratifiantes;
- Ont des ressources financières plus élevées que la moyenne et tendent à ne pas être endettés;
- Sont des personnes proactives dans la communauté.[12]

Certains aménagements comptent des logements locatifs. Dans le cas de Cardiff Place à Victoria, la Ville avait posé comme condition à l'approbation du rezonage que cinq logements soient réservés à la location pour cinq ans. Windsong compte également des logements locatifs.

Tableau 4.2 Aménagements d'habitation communautaire en cours de développement au Canada

Nom	Endroit	Nombre prévu de logements
Cranberry Commons	Burnaby, C.-B.	24
Okanagan Cohousing	Kelowna, C.-B.	30
Nanaimo Cohousing Group	Nanaimo, C.-B.	Inconnu
Vancouver Cohousing Group	Vancouver, C.-B.	Inconnu
Nelson Cohousing Group	Nelson, C.-B.	Inconnu
Prince George Cohousing Group	Prince George, C.-B.	Inconnu
South Surrey Cohousing Group	Surrey, C.-B.	Inconnu
Salt Spring Cohousing	Salt Spring Island, C.-B.	Inconnu
Roberts Creek Cohousing	Roberts Creek, C.-B.	De 15 à 20
Whole Life	Calgary, Alberta	Inconnu
High River Cohousing Group	High River, Alberta	Inconnu
Shaftesbury Gardens	Toronto, Ontario	Inconnu
Riverdale	Toronto, Ontario	3
Whole Village	King Township, Ontario	30
Foxfell Friends Community	Orillia, Ontario	Inconnu
Atelier Habitation Montréal	Montréal, Québec	30

Développement d'aménagements d'habitation communautaire

Le tableau 4.2 dresse la liste de tous les aménagements d'habitation communautaire en cours de développement au Canada au mois de septembre 1999.[13]

Nature et fonctionnement : Quelles sont les caractéristiques particulières des aménagements d'habitation communautaire et comment sont-ils gérés?

On peut résumer en sept points les principales caractéristiques de la plupart des aménagements d'habitation communautaire :

1. **Participation des résidents à la planification et à la conception** : les promoteurs des aménagements d'habitation communautaire croient qu'une participation dès le début du processus de conception génère un fort sens de la communauté chez les intéressés.

   Le plus ancien aménagement d'habitation communautaire au Canada (Cardiff Place) vient tout juste de célébrer son cinquième anniversaire. Parce que l'habitation communautaire est un phénomène récent au Canada, presque tous les résidents sont des résidents de la première génération qui ont en fait participé étroitement à la planification, à la conception, au développement et à la construction de leur aménagement d'habitation communautaire.

   Nous ne savons pas encore dans quelle mesure le sentiment d'appartenance à la communauté sera différent pour les résidents de la deuxième génération au Canada. Au Danemark, toutefois, où ce mode d'habitation existe depuis plus de 30 ans, l'habitation communautaire est un mode qui

attire plus les résidents de la première génération. En fait, l'expérience européenne nous incite à croire que les logements des aménagements d'habitation communautaire se vendent à prix très élevé, car les résidents jouissent de tous les avantages sans avoir à faire tout le travail lié au processus de développement.[14]

En plus de la participation des résidents au processus de développement, il y a aussi la participation des promoteurs et des conseillers en développement qui soulève une certaine controverse. Cependant, étant donné la complexité du processus de développement, il est presque impossible pour les groupes d'habitation communautaire de faire avancer leurs plans sans l'aide d'un conseiller en développement ou d'un promoteur.[15] Certains membres croient qu'il est préférable de faire confiance à des promoteurs professionnels afin de se dégager de certains éléments du processus de développement qui peuvent être fort complexes et demander beaucoup de temps.

2. **La conception en soi :** afin d'encourager et de susciter un fort sens d'appartenance à la communauté, on prête une attention particulière à la conception des aménagements d'habitation communautaire. Normalement, les logements privés sont relativement petits, car l'espace communautaire (souvent appelé maison commune) est considéré comme une partie intégrante de l'environnement résidentiel. L'espace commun à Windsong par exemple occupe 4 500 pieds carrés, et comprend une grande cuisine et une salle à manger, un séjour avec foyer, des aires de jeux pour les enfants, des buanderies, une chambre d'invité, un espace de bureau et une salle d'artisanat.

   La plupart des aménagements intègrent des conceptions axées sur les piétons, les voitures étant reléguées à la périphérie du site (ou dans des stationnements souterrains). Les 34 maisons en rangée de Windsong sont disposées sur deux rangées qui se font face et qui sont séparées par une rue piétonnière recouverte d'un toit de verre, le stationnement est souterrain.

3. **Taille :** un aménagement d'habitation communautaire comprend idéalement de 20 à 30 logements. Moins il y a de logements, moins il y a de monde pour partager le travail; par contre, plus le nombre de logements est élevé, moins grand est le sens d'appartenance à la communauté. Il est intéressant de noter que le premier aménagement du genre au Danemark s'est inspiré du livre de Thomas More, Utopie, qui décrit une ville de coopératives composées chacune de 30 familles qui partagent des installations communes et leurs repas, et qui s'organisent pour la garde des enfants et d'autres fonctions pratiques.[16]

4. **Prise de décisions par consensus :** dans les aménagements d'habitation communautaire, les décisions sont prises par consensus, pas par vote. Il n'y a pas d'hiérarchie établie ni de conseil d'administration. Les responsabilités des diverses fonctions sont assumées à tour de rôle par les membres. Il y a des rôles de leadership, mais aucun leader.

5. **Activités communautaires :** en plus de tenir des réunions, les membres ont l'occasion de partager de nombreuses activités, allant des repas communautaires à des soirées sociales. Dans un grand nombre d'aménagements d'habitation communautaire, les résidents partagent leurs repas plusieurs fois par semaine, la préparation des repas étant confiée aux membres à tour de rôle.

6. **Sélection des membres :** les aménagements d'habitation communautaire n'ont habituellement pas de comités de recrutement, car on considère que ces comités favorisent l'exclusion et sont discrétionnaires. Ils préfèrent plutôt le libre choix pour trouver des membres intéressés et appropriés. Dans The

Cohousing Handbook, on dit que « les groupes qui ont mis en oeuvre des méthodes complexes pour déterminer qui peut joindre le groupe n'ont pas réussi à créer une habitation communautaire ou ont eu à modifier ou à éliminer leur processus de sélection des membres.[17] »

7. **Durabilité :** les membres des aménagements d'habitation communautaire sont habituellement sensibles aux questions environnementales. Les membres pourront se partager des voitures, cultiver un potager biologique, préférer les buanderies communes aux laveuses et sécheuses individuelles et incorporer des dispositifs d'économie des ressources dans la conception de leur aménagement. Quayside par exemple, a incorporé un système de recyclage des eaux usées domestiques, financé dans le cadre d'un projet de recherche de la SCHL.

Structure juridique

À proprement parler, les aménagements d'habitation communautaire ne représentent pas un mode d'habitation non traditionnel, mais plutôt un mode de vie non traditionnel. Les résidents de ces aménagements au Canada ont soit acheté leur logement en propriété franche (Middle Road par exemple), acheté un logement en copropriété (Windsong, Cardiff Place et Quayside), ou ont conclu conjointement une entente de contenance (Terra Firma); ou encore ils louent, si des logements sont disponibles.[18] Le mode d'occupation dans les aménagements d'habitation communautaire est normalement assez conventionnel, quoique à Terra Firma, chacun des six ménages membres détient le 1/6 d'une seule et même hypothèque, ce qui est différent de l'approche courante.

Les aménagements d'habitation communautaire au Canada qui sont organisés comme des copropriétés ont choisi cette approche en partie parce qu'il s'agit de structures multifamiliales (appartements et maisons en rangée), et aussi parce que les prêteurs et les membres éventuels savent de quoi il s'agit; toutefois, certains aspects des mesures législatives touchant la copropriété ne conviennent pas particulièrement aux aménagements d'habitation communautaire, notamment le processus décisionnel. Dans un immeuble en copropriété, le processus décisionnel est fondé sur des conseils hiérarchiques et le vote, tandis que dans un aménagement d'habitation communautaire, le consensus est nécessaire.

Les coopératives sont également fondées sur un modèle comportant un conseil d'administration et une structure de vote, et ne constituent donc pas une meilleure solution que les immeubles en copropriété pour ce qui est du processus décisionnel. De plus, l'un des grands principes de fonctionnement des coopératives, soit la sélection des membres par un comité de sélection des membres dûment établi, est contraire à l'un des principes de fonctionnement des aménagements d'habitation communautaire, la sélection des membres fondée sur le libre choix.

En Colombie-Britannique, les aménagements coopératifs d'habitation communautaire, s'il y en avait, devraient composer avec les difficultés associées aux questions de financement et de responsabilité conjointe à moins qu'ils ne soient constitués en copropriété, dans quel cas l'approche la plus simple serait d'adopter la structure de copropriété dès le départ.[19]

Dans *The Cohousing Handbook*, on signale qu'une structure condominiale est peut-être préférable à une structure en coopérative car une telle structure peut fonctionner d'une manière tout aussi démocratique et que dans bien des endroits, il est beaucoup plus facile de financer un immeuble en copropriété qu'une coopérative.[20]

Lorsque les membres d'un aménagement d'habitation communautaire décident de quitter leur logement, ils mettent leur logement sur le marché de la même manière que quiconque (à moins qu'ils ne soient locataires bien sûr). Les membres des aménagements d'habitation

communautaire encouragent les personnes intéressées à devenir membres, à passer du temps dans la communauté avant de décider d'y entrer ou non. Il arrive souvent que les membres éventuels s'installent pour un certain temps, dans l'espace réservé aux invités.

Concentration géographique

Tous les aménagements d'habitation communautaire occupés au Canada, à l'exception d'un seul, se trouvent en Colombie-Britannique, comme neuf des 16 aménagements de ce genre en cours de développement. Il est difficile de déterminer précisément pourquoi il en est ainsi, sauf que plusieurs conseillers en développement habitent (ou ont déjà habité) en Colombie-Britannique.

Dans la section du présent rapport portant sur les coopératives d'habitation à capitalisation, on tente également de trouver les raisons pour lesquelles les coopératives de ce genre au Canada se trouvent en Colombie-Britannique. La permanence de plusieurs groupes de ressources explique peut-être en partie cet état de choses.

Les autres raisons pour lesquelles les aménagements d'habitation communautaire sont aussi concentrés en Colombie-Britannique ne sont pas évidentes, sauf peut-être que l'existence d'un aménagement de ce genre dans une province donnée simplifie la chose pour les subséquents projets. Les prêteurs, les municipalités et les autres preneurs de décisions tendent à être rassurés par l'existence de précédents.

Réaction des consommateurs

Les résidents des aménagements d'habitation communautaire tendent à être de fervents défenseurs de leur mode de vie pour les raisons suivantes :

- **Sentiment d'appartenance à la communauté :** la vie communautaire était bien sûr la raison d'être du concept de l'habitation communautaire. Les gens qui sont attirés par de ces aménagements veulent avoir un tel sentiment d'appartenance à la communauté, ce qui est très difficile à trouver dans les quartiers plus conventionnels. Comme les études de cas le démontrent, ils semblent avoir trouvé ce qu'ils cherchaient.

- **La participation des résidents à la planification et à la conception d'un nouveau projet :** il s'agit là d'un élément extrêmement important de ce mode d'habitation, en partie à cause des avantages évidents que comporte la création d'environnements individuels et communautaires, mais également à cause des liens qui se créent au cours du long et souvent pénible processus de développement d'une communauté résidentielle quelle qu'elle soit.

- **Structure décisionnelle non hiérarchique :** même si les membres de ces aménagements reconnaissent que les décisions par consensus demandent beaucoup de temps et qu'il est très difficile de mettre en oeuvre une telle structure de manière efficace, ils appuient fortement ce mode de fonctionnement et croient qu'un fonctionnement par consensus est plus sain qu'un autre fondé sur la hiérarchie.

- **Développement durable :** les résidents de ces aménagements tendent à être sensibles à l'environnement et de nombreuses pratiques de vie communautaire appuient la notion de développement durable. Par exemple, même si toutes les maisons de Windsong ont les entrées pour laveuse et sécheuse, 80 % des résidents choisissent de faire leur lavage dans la buanderie communautaire, en partie pour des raisons sociales, mais surtout pour des raisons environnementales.

- **Éducation des enfants :** les résidents de ces aménagements croient que les aménagements d'habitation communautaire sont de bons endroits pour les enfants (et par extension pour leurs parents). Les enfants sont acceptés et considérés comme des membres précieux

de la communauté. Si les résidents de Cardiff Place ont un regret à formuler c'est qu'il n'y a pas assez d'enfants dans leur communauté.

- **Efficacité opérationnelle :** en raison de leur conception (par ex., pas de clôtures), ces communautés peuvent partager les frais d'acquisition d'articles comme des balançoires pour les enfants.

- **Appréciation :** les données limitées dont nous disposons révèlent que les aménagements d'habitation communautaire conservent davantage leur valeur que des communautés plus conventionnelles.[21]

Les inconvénients : quelques-uns des inconvénients du mode d'habitation communautaire

- Le processus de développement est extrêmement compliqué et demande beaucoup de temps. Le développement résidentiel n'est jamais chose facile, mais certains aspects de l'habitation communautaire compliquent encore le processus, comme la prise de décision par consensus, la nécessité de créer des espaces communautaires substantiels tout en demeurant viables, et la méconnaissance de ce concept chez les municipalités et les prêteurs.

- Le risque est considérable. Pour faire démarrer un tel projet, les membres doivent investir des montants d'argent importants dans divers coûts initiaux qu'il s'agisse de payer le terrain, les coûts liés à la conception et au marketing, les frais associés au financement provisoire et d'autres dépenses du genre.

- Il est difficile pour ces communautés d'accueillir des ménages à faible revenu, même si ce concept favorise la diversité. Le coût des aires communes fait en sorte que les logements neufs peuvent coûter plus cher que des logements en copropriété comparables, sans compter la quantité énorme de travail bénévole qu'il faut faire au cours du processus de développement.

  Les aménagements d'habitation communautaire comportant la remise en état d'immeubles existants offrent la possibilité de réduire les coûts, mais l'espace communautaire peut alors poser un problème. L'exemple le plus connu de réfection d'un aménagement d'habitation communautaire est l'aménagement d'habitation communautaire de N Street à Davis, en Californie, où 12 maisons unifamiliales contiguës ont été converties par leurs propriétaires en un aménagement d'habitation communautaire. Au Canada, Terra Firma est le seul exemple d'un tel aménagement, quoique l'aménagement d'habitation communautaire Riverdale de Toronto s'inspire du même modèle et a déjà fait l'acquisition de deux maisons adjacentes.

- Les prises de décision par consensus demandent beaucoup de temps et peuvent être sources de frustration pour certaines personnes.

- Certains aménagements d'habitation communautaire comme Terra Firma et Cardiff Place ont eu à faire face à des voisins qui se sont opposés à la présence d'un aménagement d'habitation communautaire dans le quartier.

Application plus large : est-ce qu'un plus grand nombre de consommateurs peut profiter des avantages de l'habitation communautaire?

Au Danemark, les aménagements d'habitation communautaire comptent pour 10 % des nouvelles mises en chantier. Si cette proportion s'appliquait au Canada, nous aurions environ 15 000 logements mis en chantier par an, ce qui est beaucoup comparativement aux 88 logements d'habitation communautaire qui existent actuellement.

Dans d'autres pays, sauf aux États-Unis où il y a plus de 100 aménagements d'habitation communautaire, il y a encore moins de logements de ce type qu'au Canada, même dans d'autres pays scandinaves comme la Suède.

Par contre, il y a 16 aménagements d'habitation communautaire à divers stades de développement au Canada et de nombreux autres ailleurs dans le monde.

L'habitation communautaire est un concept très intéressant pour bien des gens, même si les difficultés, les coûts et les risques associés à son développement ont limité sa part du marché. Il semble raisonnable d'assumer toutefois qu'à mesure que le nombre de tels aménagements augmente au Canada, une masse critique se développera lentement qui encouragera et facilitera la demande en sa faveur.

Le vieillissement des baby-boomers pourrait également alimenter la demande pour ce mode d'habitation. Au Danemark, cette formule est devenue extrêmement populaire auprès des aînés.

Kathryn McCamant et Charles Durrett, spécialistes de l'habitation communautaire aux États-Unis qui ont travaillé avec plusieurs groupes canadiens, décrivent dans l'un de leurs livres sur l'habitation communautaire les similarités entre les Danois et les Américains intéressés par le modèle d'habitation communautaire :

> *« Les gens se disent frustrés par l'isolement favorisé par les modes actuels de logement. Ils désirent avoir une vie sociale spontanée qui ne les obligent pas à prendre rendez-vous avec leurs amis. Ils veulent avoir davantage de contacts avec des gens appartenant à des groupes d'âge différents et ils ont besoin d'un meilleur endroit pour élever leurs enfants.*[22] »

Même si les auteurs McCamant et Durrett ne minimisent pas l'importance des problèmes associés au développement des aménagements d'habitation communautaire, ils croient que ce mode d'habitation est un véhicule particulièrement approprié pour répondre aux besoins de logement des gens partout dans le monde.

Notes de fin de chapitre

10 Comme les résidents participent à la conception et au développement des aménagements d'habitation communautaire, ainsi qu'au fonctionnement de ceux-ci, des économies peuvent être réalisées qui permettent de réduire les dépenses de fonctionnement et les coûts d'immobilisation. Cependant, ces économies à elles seules ne sont généralement pas assez importantes pour permettre à des ménages à faible revenu d'accéder à ce mode d'habitation.

11 Quayside, par exemple, a mis en oeuvre son propre programme d'abordabilité. Grâce à une prime de densité accordée par la municipalité, quatre des 19 logements ont été vendus à des prix inférieurs de 20 à 25 % aux prix du marché, et un logement est réservée à la location, le montant du loyer étant établi en fonction du revenu du locataire. Aux termes d'une entente conclue entre la municipalité et Quayside Village, le statut de ces logements demeurera inchangé tant et aussi longtemps qu'existera cet aménagement.

12 Hanson, Chris, The Cohousing Handbook, Hartely and Marks, 1996, page 196.

13 La meilleure source d'information sur les aménagements d'habitation communautaire est la page web qui porte sur ce mode d'habitation : www.cohousing.ca.

14 Ibid., page 217.

15 Les promoteurs fournissent l'argent et l'expérience; les conseillers en développement fournissent des conseils seulement.

16 McCamant, Kathryn and Charles Durrett, Cohousing, Habitat Press, 1998.

17 Hanson, op. cit.

18 Au Danemark, la plupart des aménagements d'habitation communautaire sont structurés comme des coopératives d'habitation à capitalisation limitée, financées par des prêts financés par le gouvernement.

19 Voir la section sur les coopératives d'habitation à capitalisation pour un examen plus approfondie de ces questions.

20 Hanson, op. cit., page 10.

21 Les résidents de Windsong à Langley et de Cardiff Place à Victoria croient que le prix de vente de leurs logements est demeuré relativement ferme même quand le marché était à son plus bas. Aux États-Unis, il semble que ces aménagements gardent leur valeur et prennent de la valeur plus vite que les modes d'habitation conventionnels.

22 McCamant and Durrett, op. cit.

Chapitre Cinq : La coopérative d'habitation à capitalisation

Définition : Une coopérative d'habitation à capitalisation est un ensemble résidentiel coopératif financé par les membres. Il n'y a aucun subside gouvernemental.[23]

Dans certaines parties du monde, les coopératives d'habitation à capitalisation existent depuis de nombreuses années.[24] Dans la ville de New York par exemple, certains ensembles immobiliers les plus dispendieux fonctionnent sur la base de coopératives d'habitation à capitalisation. Au Canada, ces coopératives sont plutôt rares.[25] Jusqu'à la construction récente d'une coopérative d'habitation à capitalisation à Magog, à 70 milles de Montréal, on ne retrouvait ce type de coopérative qu'en Colombie-Britannique et en Alberta.

En Colombie-Britannique, même si 14 coopératives ont été créées, il semble que seulement cinq d'entre elles survivront comme coopératives d'habitation à capitalisation.[26] En Alberta, quatre ont été mises sur pied et une autre est en cours de construction. La rareté des coopératives de ce genre est vraiment surprenante étant donné que même au Canada, il ne s'agit pas d'un concept particulièrement nouveau, puisque les plus anciennes remontent à une décennie.[27]

Ces coopératives n'ont pas vraiment eu de succès en Colombie-Britannique ces dernières années. En effet, presque toutes les coopératives d'habitation à capitalisation mises sur pied depuis le début des années 1990 ont éprouvé de graves difficultés, et la plupart sont en cours de conversion à la copropriété. Les raisons à l'origine de cette situation sont complexes, comme les études de cas en font état. La situation qui prévaut en Alberta et au Québec semble toutefois plus prometteuse que celle que connaît la Colombie-Britannique, pour des raisons qui sont décrites en détail plus loin dans le présent chapitre.

Voici les points abordés dans le présent chapitre :

- **Endroit :** où se trouvent les coopératives d'habitation à capitalisation au Canada et qui les occupent ? Pourquoi y a-t-il seulement deux coopératives d'habitation à capitalisation à l'est de l'Alberta ?
- **Structure juridique :** à part leur identité de coopératives d'habitation à capitalisation, quelles sont leurs caractéristiques distinctives ?
- **Points de vue des consommateurs :** pourquoi les consommateurs envisageraient-il la coopérative d'habitation à capitalisation comme mode d'habitation ?
- **Les inconvénients :** qu'est-ce qui s'est passé dans les aménagements de la Colombie-Britannique qui n'ont pas bien fonctionné ?
- **Le modèle de l'Alberta :** en quoi est-il différent ?
- **Garantie de succès :** quels sont les facteurs primordiaux qui déterminent la viabilité d'un aménagement ?

Vous trouverez dix études de cas en annexe.

Endroit

Le tableau 5.1 qui suit comprend tous les aménagements au Canada qui au départ étaient des coopératives d'habitation à capitalisation et ont fonctionné comme telles pendant un certain temps, même si ces aménagements ne sont peut-être plus des coopératives d'habitation à capitalisation aujourd'hui.

Dans le tableau, « A » signifie aînés et « M » ménages mixtes. Prenez note que sauf pour Eagle Grove qui se trouve à Squamish, 45 milles au nord de Vancouver, tous les aménagements de la Colombie-Britannique se

trouvent dans la région métropolitaine de Vancouver.

Tableau 5.1 Coopératives d'habitation à capitalisation au Canada

Nom	Endroit	Type	Nombre de logements
Ambleview	West Van., C.-B.	A	42
Avondable	Surrey, C.-B.	A	70
Bridgeside	N. Van., C.-B.	M	6
The Cedars	Surrey, C.-B.	A	70
City Lights	Van., C.-B.	M	16
Château d'Or	Coquitlam, C.-B.	A	32
Crescent Downs	Ladner, C.-B.	A	70
Eagle Grove	Squamish, C.-B.	A	63
Khatsalano	Van., C.-B.	M	46
Kirkstone	N. Van, C.-B.	A	49
The Ledengs	Burnaby, C.-B.	A	36
Parkgate	N. Van., C.-B.	A	54
Tudor Gardens	West Van., C.-B.	A	33
Moral Imperative	Edmonton, Alberta	M	6
Riverwind	Edmonton, Alberta	M	Xxx
Southview	Jasper, Alberta	M	40
Valley Ridge	Ft. Sask., Alberta	A	60
Magog	Magog, Québec	A	30

Comme le tableau l'indique, presque toutes les coopératives d'habitation à capitalisation de la Colombie-Britannique sont des aménagements habités par des aînés. La coopérative du Québec est également un aménagement pour les aînés. En Alberta, la situation est différente car une seule coopérative, Valley Ridge, est occupée exclusivement par des aînés.

Plusieurs raisons expliquent la prépondérance d'aménagements pour les aînés :

- Les aînés disposent de plus de capital que les familles, ce qui facilite le développement d'une coopérative d'habitation à capitalisation;
- Certaines municipalités ont conclu qu'il manque des logements abordables pour les aînés et favorisent les coopératives d'habitation à capitalisation (par ex., Tudor Gardens, Ambleview Place, Parkgate, The Legends);
- Plusieurs coopératives (The Cedars, Crescent Gardens, Avondale, Magog) ont été construites pour combler les lacunes dans le marché privé. En Colombie-Britannique, il s'agissait de créer des logements abordables avec entrée privée pour les aînés et au Québec des logements de bonne qualité demandant peu d'entretien pour les retraités;

Concentration géographique : Pourquoi n'y a-t-il qu'une seule coopérative d'habitation à capitalisation à l'est de l'Alberta?

Il y a plusieurs raisons pouvant expliquer pourquoi les coopératives d'habitation à capitalisation sont un phénomène rare à l'est de l'Alberta :

- En Colombie-Britannique comme en Alberta, les coopératives d'habitation à capitalisation ont été mises sur pied par des groupes de ressource qui ont fait la promotion du concept dans leurs provinces respectives. En Colombie-Britannique, Columbia Housing, habituellement en partenariat avec Progressive Homes, un constructeur et promoteur de logement social, a créé les trois premières coopératives d'habitation à capitalisation de la province ainsi que deux des coopératives les plus récentes.

  En Alberta, Communitas a construit la plupart des coopératives de ce genre dans la province. Dans la plupart des autres provinces et territoires, les groupes de ressources ont tout simplement disparu depuis la cessation des programmes de financement public du logement. L'expertise nécessaire pour développer des coopératives

d'habitation à capitalisation, qui sont compliquées et demandent un gros investissement de temps, n'existe plus dans un grand nombre d'endroits au pays.

- Les coopératives d'habitation à capitalisation, même si ce n'est pas une vérité absolue, tendent à se retrouver sur le marché du logement relativement dispendieux. À plusieurs endroits au Canada, les modes d'occupation plus traditionnels, comme la propriété franche, la location et la copropriété, sont raisonnablement abordables pour la plupart des gens. Dans ces endroits, les coopératives d'habitation à capitalisation n'intéresseraient probablement que ceux qui ne trouvent pas ce qu'ils désirent sur le marché, comme ce fut le cas à Magog, ou ceux qui sont attirés par la formule de la coopérative.

- Comme de nombreux aînés vivent dans des maisons libres d'hypothèques, ils sont d'une certaine façon des candidats naturels pour les coopératives d'habitation à capitalisation. Toutefois, dans de nombreux coins du pays, du moins à l'ouest de la frontière du Québec et de l'Ontario, les besoins des aînés relativement à l'aise en matière de logement sont comblés par un certain nombre de modes d'occupation non traditionnels, dont les baux viagers, l'habitation collective et la copropriété.

  À l'est de la limite qui sépare l'Ontario du Québec, des observateurs sérieux ont avancé que la rareté des options résidentielles multifamiliales pour les aînés est attribuable en partie au fait que les familles élargies sont plus fréquentes que dans l'ouest, et que les aînés sont plus susceptibles de vivre avec des membres de leur famille.

- Au Québec, la location est un mode d'occupation beaucoup plus fréquent que dans le reste du pays, ce qui signifie qu'il y a moins d'incitation à créer des coopératives d'habitation à capitalisation.

- Une structure juridique favorable n'existe au Québec que depuis l'adoption du nouveau Code civil en 1994. Des coopératives d'habitation à capitalisation pourraient donc voir le jour dans l'avenir, surtout compte tenu du succès de la première (qui fait l'objet d'une étude de cas dans le présent rapport).

Structure juridique et questions connexes

Une coopérative d'habitation à capitalisation, comme toute autre coopérative, est une association d'actionnaires ou de membres, constituée en personne morale aux termes des mesures législatives provinciales pertinentes dans le but d'atteindre un objectif. Dans le cas d'une coopérative d'habitation, l'objectif consiste à loger les membres de l'association. Un grand nombre de coopératives d'habitation au Canada ont vu le jour dans le cadre de divers programmes gouvernementaux visant à subventionner le logement de ménages à faible revenu. Les coopératives d'habitation à capitalisation sont créées à l'aide de fonds provenant de membres. Même si ces derniers sont dans les faits, propriétaires de leur logement, ils n'en détiennent habituellement pas les titres de propriété comme c'est le cas dans un ensemble en copropriété (l'Alberta et le Québec font toutefois exception, comme on en fait état ailleurs dans le présent rapport). Ils détiennent plutôt des parts de la coopérative qui, elle, détient le titre de propriété des logements.

Titres

Dans les coopératives plus récentes de la Colombie-Britannique (celles construites dans la deuxième moitié des années 1990), les titres de copropriété sont détenus individuellement même si au bout du compte c'est la coopérative qui détient les titres pour les logements (c'est-à-dire que les titres sont tous au nom de la coopérative et non au nom des membres individuels). Les titres de copropriété individuels rassurent les prêteurs et peuvent simplifier les arrangements financiers.[28] En Alberta et au Québec, les

logements des coopératives d'habitation à capitalisation ont automatiquement des titres de copropriété individuels.

Dans un cas en Colombie-Britannique (Eagle Grove), le nom du membre et le nom de la coopérative apparaissent sur le titre comme tenants communs. Cet arrangement, expliqué plus en détail dans la section portant sur les études de cas, visait à assurer que les logements se vendraient toujours à des prix inférieurs à ceux du marché.

En Colombie-Britannique, où les membres possèdent des parts dans la coopérative qui, elle, détient le titre de la propriété, il peut être difficile de rassembler suffisamment de capital pour former une coopérative car les parts dans une coopérative ne peuvent être utilisées comme garantie hypothécaire.[29] Les membres peuvent devoir payer leur part au comptant, ce qui explique qu'il y a plus de coopératives d'habitation à capitalisation qui regroupent des aînés que des coopératives habitées par des familles, étant donné que les aînés ont habituellement plus facilement accès à du capital. La coopérative peut également contracter une hypothèque générale et imputer à chacun des membres sa part de l'hypothèque. Parce que les coopératives d'habitation à capitalisation peuvent s'avérer plus difficile à financer que les ensembles en copropriété dans lesquels les personnes détiennent les titres de propriété, les coopératives tendent à avoir une valeur inférieure à celle des copropriétés sur le marché.

En Alberta et au Québec, les logements des coopératives d'habitation à capitalisation sont financés de la même façon que tout autre type de bien immobilier résidentiel.

Responsabilité conjointe

En Colombie-Britannique, étant donné que le titre de propriété est habituellement détenu par la coopérative, les problèmes associés à la responsabilité conjointe en cas de défaut de paiement constituent une question importante.

Au moins une coopérative (The Legends) croyait qu'en attribuant dès le départ des titres de copropriété à ses membres, ceux-ci n'auraient pas à assumer la responsabilité conjointe même si la coopérative continuait de détenir tous les titres. Or, lorsqu'il est arrivé qu'un membre ne s'est pas acquitté de ses obligations de paiement, cette précaution s'est avérée inutile, et l'ensemble des membres ont dû assumer les obligations du membre en défaut. La responsabilité conjointe a également posé un problème à Bridgeside North. Même si on n'avait pas à se préoccuper des défauts de paiement, l'administration d'une hypothèque conjointe peut être compliquée, car il faut veiller à ce que la capacité financière des nouveaux membres corresponde à celle des membres sortants. En enregistrant le titre de chaque unité au nom du membre, les modèles de l'Alberta et du Québec contournent cette difficulté.

Mode d'occupation

La plupart des coopératives d'habitation à capitalisation se trouvent sur des terres franches. Il y a toutefois des cas d'exception : Ambleview Place, Parkgate, Bridgeside North, The Legends et Khatsalano. Les trois premières sont construites sur un terrain loué de la municipalité, The Legends se trouve sur un terrain loué du gouvernement provincial et Khatsalano sur un terrain loué de la SCHL. The Legends, qui est l'une des coopératives en train de se convertir en ensemble en copropriété, est également sur le point d'acheter le titre franc du site où elle se trouve, afin de se débarrasser de ce que l'on croit souvent être un obstacle à la commercialisation (soit le fait que le terrain soit loué plutôt qu'acheté. Cette question est abordée en détail dans les études de cas).

La question de la location des terrains en est une très complexe. De façon générale, si les coopératives d'habitation à capitalisation sont construites sur des terrains loués, c'est pour rendre ce mode d'habitation plus abordable. Les municipalités ou d'autres organismes publics

louent souvent des terrains pour 60 ans, à un prix égal à 75 % de la valeur marchande, conférant ainsi un avantage instantané au niveau du prix des logements (étant donné que le terrain est accessible à 75% de sa valeur franche et non à 100 % de sa valeur). Cependant, cet avantage est en quelque sorte illusoire. Un bail de 60 ans à 75 % de la valeur franche n'est habituellement pas considéré comme représentant une valeur réduite.[30] En outre, à moins qu'un fonds d'amortissement[31] ne soit créé (et payé), il deviendra de plus en plus difficile de mettre les logements sur le marché quand le bail se rapprochera de son échéance. Voici quelques-unes des difficultés associées au fait que les coopératives d'habitation à capitalisation sont construites sur des terrains loués :

- **Restrictions :** les organismes publics comme les municipalités et les provinces tendent à exiger des concessions en échange de la location des terrains, qu'elles soient ou non de bonnes valeurs pour la coopérative. Des restrictions quant à la limite d'âge des occupants et l'abordabilité sont les conditions les plus souvent imposées par les municipalités. Même si les coopératives peuvent être en faveur de certaines restrictions, celles-ci tendent à compliquer la commercialisation initiale et subséquente de ce mode d'occupation.

- **Problèmes de commercialisation :** les terrains loués ne sont pas trop bien perçus dans de nombreux endroits au Canada, en partie à cause de quelques cas isolés qui ont fait la manchette et portaient sur les rapports entre propriétaires et locataires.[32] Certaines coopératives d'habitation à capitalisation de la Colombie-Britannique (Bridgeside North, The Legends, Parkgate, Tudor Gardens) ont constaté que les aménagements qui combinent une structure de coopérative d'habitation à capitalisation avec un terrain loué, sont extrêmement difficiles à commercialiser auprès de clients éventuels, dans le contexte d'un marché immobilier local hautement compétitif.

Comparativement aux coopératives d'habitation à capitalisation du reste du Canada, le modèle québécois est unique en ce qui concerne la propriété du terrain, en raison du concept de la propriété superficiaire introduit dans le cadre des modifications apportées au Code civil en 1994. La séparation de la propriété des bâtiments et du terrain est maintenant chose possible, ce qui n'était pas le cas au Québec avant 1994. Donc, le terrain peut appartenir à une personne ou une compagnie (c'est le cas de la coopérative Les Jardins Memphrémagog par exemple, qui fait l'objet d'une étude de cas dans le présent rapport) et les maisons construites sur ce terrain peuvent appartenir à des personnes ou des compagnies différentes (par exemple, les membres de la coopérative). L'avantage de ce type d'arrangement est que la coopérative, en contrôlant la propriété du terrain, est en mesure de veiller à ce que seules des personnes de plus de 55 ans puissent en être membres et résidents.[33]

Il s'agit là d'un mode d'occupation similaire à une fiducie foncière, véhicule souvent proposé comme moyen de fournir des terrains pour des logements abordables.

Appréciation de l'avoir propre

Il existe deux modèles fondamentaux d'appréciation de l'avoir propre : l'un axé sur le marché et l'autre non axé sur le marché. Dans une coopérative non axée sur le marché, les membres sortants ne reçoivent que des gains très limités en capital, voire rien du tout. Trois des quatre coopératives originales de la Colombie-Britannique (The Cedars, Crescent Downs et Avondale) fonctionnent selon ce principe, tout comme Parkgate.[34] Dans les trois premières, les membres sortants ne reçoivent aucune plus-value sur leur contribution initiale, tandis que dans le cas de Parkgate, les membres sortants reçoivent leur capital initial, plus un ajustement fondé sur les mouvements de l'Indice des prix à la consommation (IPC) pour toute la durée de l'occupation de leur logement.

Cependant, comme le marché immobilier local est à la baisse depuis les débuts de Parkgate, les membres ont été dans l'impossibilité de vendre leurs parts pour le montant qu'ils avaient payé, ce qui veut dire que le rajustement fondé sur l'IPC est au bout du compte inopérant.

Dans d'autres coopératives, à Ambleview Place par exemple, les membres se partagent l'appréciation du marché (ou la dépréciation le cas échéant), car le prix d'achat des parts est relié aux valeurs du marché. La capacité d'accumuler du capital est également l'une des caractéristiques qui définissent les coopératives qui ont vu le jour en Alberta et au Québec ces dernières années.

Même si certains résidents des coopératives d'habitation à capitalisation sont d'accord avec la notion de non-appréciation, pour des raisons philosophiques ou économiques[35] , cette section représente un dilemme pour les coopératives non axées sur le marché, surtout dans les marchés immobiliers instables comme ceux de la Colombie-Britannique. L'incapacité de réaliser des gains en capital sur l'immobilier préoccupe beaucoup de personnes dans certains marchés.

Points de vue des consommateurs : pourquoi les consommateurs veulent-ils faire partie d'une coopérative d'habitation à capitalisation ?

Dans les coopératives d'habitation à capitalisation :

- Il semble y avoir un esprit communautaire que l'on ne retrouve pas dans les autres modes d'occupation non traditionnels comme les ensembles en copropriété;
- Les membres peuvent exercer un contrôle sur les personnes qui vivent dans la coopérative;[36]
- Il y a une sécurité d'occupation : les membres peuvent rester aussi longtemps qu'ils le désirent, du moment qu'ils respectent les politiques de la coopérative;
- Les membres ont la capacité de gérer leur propre communauté résidentielle;
- Les membres peuvent avoir la possibilité de collaborer à la conception de l'ensemble où ils vivront, même s'il s'agit là d'un avantage qui n'existe que pour les premiers résidents de la coopérative;
- Les logements peuvent être construits sans subsides ou soutien du gouvernement, même si celui-ci peut être disposé à louer des terrains publics à des coopératives d'habitation à capitalisation, qui peuvent offrir des avantages réels ou apparents côté prix;[37]
- La plupart des coopératives sont sans but lucratif, ce qui peut rendre le logement plus abordable;
- Lorsque les coopératives d'habitation à capitalisation assument le travail de promoteur pour réaliser des économies au moment de la construction, elles peuvent devenir un moyen de permettre l'accès à la propriété à des familles à revenu modéré. Le fait demeure toutefois que le développement d'une coopérative d'habitation à capitalisation pour familles présente un gros défi comme en fait foi l'expérience de Bridgeside North;
- Les coopératives d'habitation à capitalisation peuvent constituer un moyen pour les gouvernements d'atteindre leurs objectifs en matière de logement, par ex., logements relativement abordables pour les aînés dans la communauté. C'est précisément la raison pour laquelle le District of West Vancouver a groupé les terrains et encouragé la création de la coopérative Ambleview Housing.

- Les coopératives d'habitation à capitalisation constituent peut-être la seule manière pour certaines personnes de combler leurs besoins en matière de logement. Par exemple, les membres de la coopérative Eagle Grove ne pouvaient se trouver un logement convenable sur le marché, ils ont donc décidé de créer leur propre coopérative.

Au nombre des coopératives d'habitation à capitalisation qui illustrent clairement l'impact que ces avantages peuvent avoir sur la qualité de vie, notons la coopérative Crescent Downs, à Ladner, en Colombie-Britannique, où 50 ménages sont sur une liste d'attente. Les gens attendent jusqu'à 18 mois pour obtenir une place et sont souvent prêts à vendre leur maison et à vivre temporairement à loyer pour être en mesure d'emménager rapidement lorsqu'un logement se libère. Il y a également une liste d'attente à Avondale, où les prix sont extrêmement abordables par rapport au marché. Ambleview Place est un autre exemple d'une coopérative qui fonctionne avec succès depuis plus de dix ans.

Les Jardins Memphrémagog au Québec ont également permis à leurs membres de combler leurs besoins en logement, comme l'ont fait les coopératives d'habitation à capitalisation de l'Alberta.

Quelle est la réaction typique des consommateurs à l'endroit des coopératives d'habitation à capitalisation ?

Malgré les problèmes qui existent dans de nombreuses coopératives d'habitation à capitalisation de Colombie-Britannique, la plupart des résidents des coopératives sont grandement satisfaits de leur qualité de vie, comme un grand nombre des cas étudiés en témoignent. Les gens veulent avoir un sentiment d'appartenance à la communauté dans leur vie quotidienne et le mode de vie en coopérative peut les aider à combler ce besoin.

Comme les études de cas l'illustrent bien, un grand nombre des problèmes auxquels ont fait face les coopératives d'habitation à capitalisation en Colombie-Britannique au cours des cinq dernières années sont associés à deux facteurs importants, soit la mauvaise situation du marché du logement et la question de l'appréciation du capital (même s'il est difficile de considérer ces deux facteurs séparément).

À ces deux facteurs, sont venus s'ajouter le caractère complexe du processus de développement des coopératives d'habitation à capitalisation et le fait que les logements individuels des coopératives en Colombie-Britannique ne peuvent avoir de titres de copropriété, comme c'est le cas en Alberta et au Québec. Il y a un facteur supplémentaire dont il faut tenir compte et qui peut ou non être associé à la question du marché de l'habitation; il s'agit de la réaction du marché aux coopératives comme mode d'occupation. Un grand nombre de résidents de coopératives d'habitation à capitalisation consultés au cours de la préparation du présent rapport ont déclaré que les coopératives étaient stigmatisées dans leurs communautés ce qui compliquait la commercialisation. C'est parce qu'on perçoit les coopératives comme une forme de mode d'habitation subventionné pour les ménages à faible revenu. Il semble raisonnable de supposer que plus il y aura de coopératives d'habitation à capitalisation, plus le grand public sera sensible aux distinctions qui existent entre les deux types de coopératives (soit les coopératives subventionnées et celles qui ne le sont pas).

Les inconvénients : voici quelques- uns des inconvénients que présentent les coopératives d'habitation à capitalisation?

Dans l'évaluation de la liste qui suit, portant sur les inconvénients possibles, il est important de se rappeler que nombre d'entre eux sont évitables. Par exemple, les gains en capital ont été une source de difficulté pour de nombreuses coopératives d'habitation à capitalisation de la Colombie-Britannique. En Alberta et au Québec, ces coopératives sont des coopératives avec titres de copropriété ou superficiaires dès le

départ, non pas parce que les prêteurs craignent les défauts de paiement mais parce que c'est là le modèle que les gens veulent avoir. Ils veulent vivre dans une coopérative mais veulent également obtenir des gains en capital.

Voici quels inconvénients peuvent être associés aux coopératives d'habitation à capitalisation :

- Une mise de fonds initiale est nécessaire, ce qui peut empêcher de nombreux ménages de devenir membres s'il ne s'agit pas de personnes retraitées propriétaires. Certaines coopératives d'habitation à capitalisation ont conçu des mécanismes pour réduire le montant de capital nécessaire pour chaque membre, mais un montant de base est encore exigé. Bien sûr, la même chose s'applique pour la propriété de résidence conventionnelle.

- Le développement d'un ensemble d'habitation est une entreprise complexe qui comporte des risques. Des groupes parrains inexpérimentés, même s'ils sont bien intentionnés, peuvent croire qu'en agissant comme promoteurs, ils pourront facilement économiser la marge de profit que se réserverait un promoteur de secteur privé pour un même aménagement. Même avec l'aide de consultants d'expérience, cela peut s'avérer très difficile à réaliser. Les groupes communautaires peuvent également ne pas connaître la nature des risques qu'ils prennent en agissant comme promoteurs.

- Souvent, pour toute une gamme de raisons, le développement d'une coopérative d'habitation à capitalisation exige beaucoup de temps. Cela peut entraîner une certaine perte d'intérêt chez les résidents éventuels qui ne peuvent pas nécessairement se permettre d'attendre. Les retards dans la construction sont coûteux à financer.

- Selon la structure de la coopérative, la manière dont le capital est rendu aux membres sortants peut être une source de difficulté, comme certaines études de cas le démontrent.

- Les coopératives d'habitation à capitalisation sont complexes et relativement nouvelles. Les gens ont peut-être de la difficulté à comprendre ce que signifie vivre dans une coopérative d'habitation à capitalisation, même les gens qui y vivent depuis plusieurs années. Même s'il est probable que très peu de propriétaires de logements en copropriété ou en fief simple ont lu ou essayé de comprendre les documents juridiques portant sur leur propriété, ces concepts leur sont familiers et il sont à l'aise avec ces concepts, tout comme les prêteurs, ce qui est encore plus important;

- Dans les cas où le nom de chaque personne ne figure pas sur les titres, les membres doivent rembourser les prêts en qualité de tenants communs en cas de défaut de paiement. C'est donc dire que si un membre refuse de payer, les autres membres sont responsables de la dette ainsi créée. C'est justement ce qui se passe actuellement dans au moins deux coopératives d'habitation à capitalisation de Vancouver.

- Même lorsque le défaut de paiement n'est pas un problème, le fait que les logements individuels ne sont pas financés séparément et individuellement (les modèles de l'Alberta et du Québec sont différents) signifie que les coopératives peuvent avoir à composer avec les complications associées à une hypothèque générale, dont le montant peut varier à mesure que les résidents arrivent ou déménagent. Cela peut poser un problème pour les coopératives familiales. Si une personne qui détient une très petite part de l'hypothèque quitte la coopérative, il peut être difficile de trouver un nouveau membre qui disposera du même capital. Une telle situation a posé un problème à Bridgeside North et est d'ailleurs expliquée en détail dans l'étude de cas.

- Pour de nombreuses personnes, le mot « coopérative » est relié au concept de logement subventionné pour les ménages à faible revenu. Certaines coopératives d'habitation à capitalisation réservées aux

aînés croient que ce mot est stigmatisé, ce qui gêne la commercialisation et réduit la valeur de revente.

- Les aînés, qui sont souvent les principaux utilisateurs des coopératives d'habitation à capitalisation, n'ont peut-être pas la santé ou l'énergie pour participer ou maintenir leur participation au développement ou à la gestion de la coopérative.

Les modèles de l'Alberta et du Québec

Les coopératives d'habitation à capitalisation de l'Alberta et du Québec ne sont pas structurées de la même manière que celles de Colombie-Britannique. Voici quelques-unes des différences importantes :

1. En Alberta, les titres de copropriété sont permis aux termes de la *Land Titles Act*. Dans d'autres provinces, les titres de copropriété sont régis par des *Condominium Acts* (Lois sur les condominiums) ou des *Strata Title Acts*, ce qui veut dire que les propriétés avec titres de copropriété doivent être régies comme des condominiums. En Alberta, une telle chose n'est pas nécessaire. Les propriétés avec titres de copropriété peuvent être régies de différentes manières, par exemple, comme s'il s'agissait de coopératives. Donc, la création de coopératives d'habitation à capitalisation avec titres de copropriété est possible, comme en témoigne l'étude de cas Riverwind. En effet, dans cette coopérative, on combine certains des principes de la propriété résidentielle conventionnelle avec certains principes de la propriété en coopérative.

2. Au Québec, un nouveau mode de location des terrains que l'on appelle la propriété superficiaire est permis depuis l'adoption du nouveau Code civil en 1994. Ce mode permet la séparation de la propriété du terrain et des bâtiments. Le terrain peut donc appartenir à une personne ou une compagnie (par exemple, une coopérative) et les maisons qui y sont construites peuvent appartenir à des personnes ou des compagnies différentes (par exemple, les membres de la coopérative). La coopérative est en mesure de veiller à ce que les membres et les résidents soient des personnes de plus de 55 ans. De plus, comme les logements individuels ont des titres distincts, les membres peuvent contracter leur propre financement hypothécaire au besoin et ne sont pas responsables des dettes hypothécaires des autres membres.

Garanties de succès : quels sont les facteurs dont il faut tenir compte pour développer une nouvelle coopérative d'habitation à capitalisation ?

1. Analyse du marché

Pour développer et commercialiser une nouvelle coopérative d'habitation à capitalisation, on ne peut pas assez insister sur l'importance d'une sérieuse analyse du marché. Si nous avions quelques garanties quant à la santé du marché immobilier (ou si l'on pouvait prévoir), il ne serait pas aussi important d'avoir une compréhension approfondie du marché. Mais, comme en témoignent les plus récents exemples en Colombie-Britannique, un mauvaise situation du marché peut être fatale pour un type d'aménagement difficile à comprendre pour les consommateurs ou avec lequel les prêteurs ne sont pas familiers.

Les commanditaires qui comprennent bien la situation de leur marché local sauront reconnaître où sont les créneaux; ils sauront déterminer dans quelle mesure il faut réduire les prix pour compenser pour toute condition spéciale associée à un mode d'occupation non traditionnel; ils tiendront compte de la possibilité d'une baisse du marché au cours du processus de développement; et seront capables de tirer profit des avantages que présente une coopérative d'habitation à

capitalisation par rapport aux autres modes d'occupation sur le marché.

2. Sensibilisation des consommateurs

Les coopératives d'habitation à capitalisation peuvent être des mécanismes très compliqués, surtout lorsqu'il y a un grand nombre de partenaires en jeu. La complexité est encore plus grande lorsqu'il faut louer le terrain de la municipalité ou d'un autre organisme public. Pour Parkgate, il a fallu compter 18 mois pour conclure les documents de location, un retard qui a obligé Parkgate à composer avec les conditions défavorables du marché, ce qui n'aurait pas été le cas si l'affaire avait été conclue plus rapidement.

À cause de cette complexité, les membres des coopératives d'habitation à capitalisation ne semblent pas toujours comprendre la nature même de ce genre de coopérative, ni ne peuvent dire clairement pourquoi ils ont choisi ce mode d'occupation. Tant que leur logement prend de la valeur (ou n'en perd pas), ce n'est pas un problème grave en soi. Toutefois, lorsque le marché chute, ces lacunes au niveau de la compréhension compliquent davantage la situation.

Mais comment contourner cette difficulté? Dans certaines provinces, les obligations d'information sont assez rigoureuses, mais il ne s'agit pas nécessairement d'une question de divulgation d'information. Une partie de la solution consisterait à éviter dès le départ les structures extrêmement compliquées. Un coopérative d'habitation à capitalisation construite sur un terrain loué avec un fonds d'amortissement et des options limitées pour ce qui est de l'appréciation du capital est peut-être tout simplement un mécanisme trop complexe pour être à la portée de la plupart des consommateurs. Les exigences juridiques entourant la décision d'acheter un logement en copropriété ou un logement dans un aménagement à baux viagers peuvent également s'avérer assez compliquées, mais peut-être pas dans la même mesure.

3. Cadre législatif approprié

Le cadre législatif pour les coopératives d'habitation à capitalisation en Colombie-Britannique pose certains problèmes. L'expérience en Alberta et au Québec illustre les avantages associés à un cadre législatif approprié pour le processus de développement.

4. Participation des résidents

La toute première coopérative d'habitation à capitalisation de Colombie-Britannique à se convertir à une structure condominiale a procédé avec un très faible apport des résidents et sans les services d'un groupe de ressources établi.[38] Par contre, l'une des plus anciennes encore en exploitation a été développée essentiellement de la même manière.[39] En se fondant sur ces deux exemples, il est difficile de conclure que la participation optimale des résidents est garante du succès des divers stades de développement; toutefois, il ne fait nulle doute que la participation permanente des résidents est très importante au succès de toute communauté.

5. Un créneau dans le marché

L'expérience de Crescent Downs, The Cedars, Avondale, Ambleview Place et Magog illustre bien que le succès réside dans la capacité de combler un créneau vide du marché. Dans le cas des trois premières coopératives, il n'y avait littéralement aucune compétition sur le marché pour le logement avec entrée privée pour retraités à revenu modéré. Dans le cas de Magog, les retraités qui voulaient quitter leur maison unifamiliale et demeurer dans la communauté n'avaient d'autres choix que de louer un logement de mauvaise qualité.

6. Structure des prix

Les coopératives d'habitation à capitalisation semblent bien fonctionner lorsqu'elles sont très abordables par rapport au prix du marché et semblent éprouver des difficultés lorsque le prix est similaire à celui des autres modes d'occupation.

Notes de fin de chapitre

23 La SCHL ou d'autres gouvernements peuvent fournir une aide de départ limitée et remboursable.

24 Un article paru en 1996 dans le Wall Street Journal sur une coopérative d'habitation à capitalisation en cours de construction à Atlanta, décrit celle-ci comme étant la première construite aux États-Unis dans les dix dernières années et la première jamais construite à Atlanta. Les autres coopératives d'habitation à capitalisation citées dans l'article se trouvent à New York, où les coopératives ont la cote depuis presque 100 ans, à Chicago, à San Francisco et à Washington, D.C. Dans cet article, on dit que le principal avantage des coopératives est qu'il est possible d'exercer un contrôle sur le choix des personnes qui vivent dans la communauté.

25 À Toronto, il y a des milliers de logements dans des coopératives d'habitation à capitalisation, créées par les propriétaires d'aménagements locatifs désireux de convertir leurs propriétés en condominiums, mais qui n'ont pu le faire en raison des mesures législatives régissant la location résidentielle. Les propriétés ont donc été converties en coopératives d'habitation à capitalisation, ce qui constituait le deuxième choix. De tels aménagements ne sont pas inclus dans l'analyse du présent rapport, car ils n'ont pas été délibérément créés comme des coopératives d'habitation à capitalisation.

26 Voir les études de cas pour connaître les motifs pour lesquels certaines coopératives d'habitation à capitalisation n'ont pas fonctionné. Les cinq coopératives qui devraient survivre sont Crescent Gardens, The Cedars, Avondale, Ambleview Place et Parkgate. City Lights pourrait également s'en tirer en raison de l'aide importante et soutenue qu'elle reçoit de la British Columbia Housing. La partie du présent rapport portant sur l'inventaire comprend 13aménagements, le quatorzième, Tillicum, n'a jamais vraiment fonctionné en tant que coopérative d'habitation à capitalisation.

27 The Cedars, Crescent Gardens et Avondale Housing Co-operative se trouvent toutes dans la région métropolitaine de Vancouver et ont toutes vu le jour à la fin des années 1980. La création de Riverwind à Edmonton remonte plus ou moins à la même époque.

28 Les prêteurs (et la SCHL) préfèrent des titres de copropriété parce qu'en cas de défaut de paiement il est plus facile de disposer des logements s'il s'agissait de titres de copropriété dès le départ. Il est compliqué et onéreux de se convertir à la copropriété après coup.

29 Dans certaines coopératives, il est possible d'emprunter des fonds hypothécaires, mais dans des circonstances plutôt compliquées — voir l'étude de cas de Ambleview.

30 L'évaluation des tenures à bail est une question très complexe. De façon générale, un bail de 99 ans est jugé comme équivalant à un intérêt franc et évalué en conséquence. Plus le bail est court, moins élevée est la valeur du bail par rapport à la valeur d'un intérêt franc. La valeur d'un bail de 60 ans est évidemment inférieure à la valeur d'un bail de 99 ans, la question étant de savoir de combien elle est inférieure? Certains observateurs sont d'avis qu'une réduction de 25 % dans la valeur d'un bail explique simplement la durée inférieure de celui-ci et ne représente pas une vraie réduction par rapport aux valeurs du marché.

31 Un fonds d'amortissement assure la disponibilité de fonds pour rembourser les membres en résidence à l'expiration du bail. Si ce fonds d'amortissement n'existait pas, le prix des logements diminuerait à mesure qu'approcherait la date d'expiration du bail.

32 Voir par exemple, la discussion sur Musqueam au Chapitre Sept.

33 Le mode d'occupation au Québec est unique au Canada. En Colombie-Britannique, tous les titres sont au nom de la coopérative, même si toutes les parts de la coopérative appartiennent à ses membres. En Alberta, les membres ont le titre de leur propre logement et détiennent également une partie de la propriété commune, exactement comme c'est le cas pour un condominium.

34 Voir les études de cas pour en apprendre plus long sur les difficultés vécues à Crescent Downs et Avondale à l'égard des politiques d'appréciation du capital.

35 Certains résidents ont calculé que même en tenant compte de tous les coûts, dont la perte des intérêts sur leur capital, le coût de la vie dans leur coopérative est beaucoup moins élevé que dans les autres modes d'occupation sur le marché, sans compter qu'il n'y a aucun risque de perte de capital.

36 La capacité d'exercer un contrôle sur le choix des personnes qui vivent dans la coopérative est considérée par un grand nombre de coopératives comme un avantage important dont ne jouissent pas les résidents de condominiums en raison des mesures législatives sur les droits de la personne. Cependant, récemment des tribunaux de la Colombie-Britannique ont déterminé que lorsqu'une municipalité impose un covenant quant à la limite d'âge à l'égard d'une propriété, cela ne contrevient pas aux mesures législatives sur les droits de la personne. Par conséquent, au moins une coopérative, Kirkstone Housing Co-Op, a décidé de se convertir à la copropriété à cause de cette décision.

37 Comme nous l'avons déjà mentionné, même si le fait de construire la coopérative sur un terrain loué peut présenter un avantage quant au prix initial, il crée également des complications supplémentaires qui n'en valent pas le coup selon certains.

38 Tudor Gardens, une coopérative développée par un promoteur privé, The Buron Corporation. On a organisé quelques réunions de résidents qui ont été animées par deux résidents de Ambleview Place.

39 Crescent Gardens, aménagement clés en main construit par Progressive Homes. Le Columbia Housing Advisory Group, un groupe de ressources, a apporté une certaine aide organisationnelle.

Chapitre Six : Le bail viager

Définition : Un bail viager est un accord juridique permettant à l'acheteur d'occuper un logement pendant toute sa vie en échange d'une somme forfaitaire et d'une mensualité couvrant les coûts de gestion, d'entretien et de fonctionnement de l'ensemble. La plupart des ensembles à baux viagers sont parrainés par une organisation communautaire sans but lucratif. Les résidents des ensembles à baux viagers ont 55 ans et plus.

Les premiers ensembles à baux viagers ont été créés au Manitoba et en Saskatchewan dans les années 1980. Dans certains cas, il s'agissait de combler un créneau vide du marché entre le logement à but non lucratif subventionné et le logement de luxe; et dans d'autres cas, c'est qu'il n'y avait pas d'autre moyen de créer les logements nécessaires pour les aînés. Depuis lors, environ 150 ensembles ont été construits en Ontario jusqu'en Colombie-Britannique. Il n'y a pas d'ensembles à baux viagers au Québec ni dans la région de l'Atlantique.

Les ensembles à baux viagers ont été créés pour répondre à un besoin du marché, besoin qui existe toujours. De nombreux nouveaux ensembles en sont encore au stade de la planification et rien ne nous incite à croire que cette formule perd de son attrait pour les consommateurs. Plusieurs gouvernements provinciaux travaillent activement à l'élaboration de mesures législatives pour réglementer la prolifération des ensembles à baux viagers, qui fonctionnent sans être assujettis à une réglementation quelconque dans la plupart des endroits. Le Manitoba est la seule province à avoir établi un cadre juridique, même si sa mesure législative n'a pas encore force de loi.

Comme en témoignent les études de cas du présent rapport, les consommateurs sont très satisfaits des ensembles à baux viagers, même si ceux-ci ne sont pas vraiment protégés d'un point de vue juridique. Même si la structure et le fonctionnement des ensembles à baux viagers diffèrent grandement d'une province à l'autre, l'attrait qu'ils exercent sur les consommateurs repose sur le fait qu'il s'agit de communautés regroupant des personnes semblables. Ils offrent aux acheteurs la possibilité de vivre avec des gens appartenant au même groupe d'âge qu'eux et partageant les mêmes intérêts et d'avoir des activités sociales les communes.

Les coopératives d'habitation à capitalisation pour les aînés offrent le même genre de possibilité, à la différence que les baux viagers sont, dans la plupart des cas, parrainés par un organisme communautaire sans but lucratif ou un partenariat qui s'occupe d'une bonne partie du travail de planification et de développement et de presque toutes les activités de gestion permanente de la propriété. Non seulement les aînés vivent-ils dans un climat de confiance grâce à la participation de ces organismes, mais un grand nombre d'entre eux préfèrent ne pas avoir à participer trop étroitement au fonctionnement de l'ensemble dans lequel ils vivent.

Le présent chapitre tombe les sujets suivants :

- **Statistiques :** Où se trouvent les ensembles à baux viagers au Canada, quelle est leur taille et quel est le type de logement proposé? Qui parraine habituellement les ensembles à baux viagers ?
- **Nature et fonctionnement :** Quelles sont les caractéristiques distinctives des ensembles à baux viagers et ces derniers comment sont-ils gérés ? Quelle est leur abordabilité ?
- **Questions juridiques :** Comme les consommateurs investissent souvent de gros montants d'argent dans leur logement à bail viager, les gouvernements se sont interrogés quant à la sécurité de ces investissements.
- **Réaction des consommateurs :** Dans quelle mesure les résidents des ensembles à baux

viagers sont-ils satisfaits de ce mode d'occupation?

Treize études de cas sont présentées à l'annexe A.

Statistiques

Le tableau 6.1 comprend la liste de la plupart des ensembles à baux viagers occupés au Canada à l'automne de 1999. Il est difficile d'être précis quant au nombre total de logements à baux viagers à un lieu et un moment donné, car il y en a tellement, ils se développent si rapidement, et il n'y a pas de réglementation dans la plupart des provinces. De plus, comme un grand nombre n'ont pas recours à l'assurance prêt hypothécaire, la connaissance qu'a la SCHL du marché est loin d'être complète.

Tableau 6.1 Ensembles à baux viagers occupés au Canada

Province	Nombre d'ensembles	Nombre total de logements
C.-B.	22	1 400
Alberta	12	600
Saskatchewan	17	1 100
Manitoba	72	2 200
Ontario	66	2 600

Une manière d'identifier les ensembles à baux viagers consiste à obtenir des renseignements de différentes sources d'information (les provinces, les municipalités, les conseillers en développement, d'autres ensembles à baux viagers, des sites Web, des journaux, des groupes d'aînés et ainsi de suite. Ces sources d'information ne permettent pas toujours de faire l'acquisition de données détaillées sur des ensembles en particulier, le nombre de logements figurant au tableau n'est donc qu'approximatif. Sauf pour les ensembles qui ont fait l'objet d'études de cas, nous n'avons pas communiqué avec les ensembles à baux viagers individuels pour obtenir des données de base comme le nombre de logements et le nom des parrains.

Tout particulièrement en Ontario, le nombre de logements n'est pas vraiment fiable. Il y a relativement beaucoup d'ensembles dans cette province et aucune source centrale d'information, ce qui complique la collecte de données. Le Manitoba compte également un grand nombre d'ensembles, surtout si l'on tient compte de la population, mais il nous a été plus facile de rassembler de l'information pour les ensembles du Manitoba que pour ceux de l'Ontario.

Comme le tableau l'indique, l'expérience du Manitoba est plutôt impressionnante. L'Ontario compte six fois plus d'habitants que le Manitoba, mais environ le même nombre de logements. La Colombie-Britannique, avec quatre fois la population du Manitoba, ne compte que la moitié du nombre d'ensembles.

Pourquoi le Manitoba?

Il y a un certain nombre de facteurs qui expliquent la popularité du concept des ensembles à baux viagers au Manitoba. Le plus important est peut-être le fait que le concept a vu le jour dans cette province et que des gouvernements successifs l'ont encouragé. Un grand nombre des ensembles à baux viagers du Manitoba sont des ensembles qui combinent les baux viagers aux suppléments de loyer, dans le cadre d'un programme gouvernemental, le programme RentalStart destiné aux locataires âgés. Compte tenu de toute cette activité, les consommateurs et les groupes communautaires se sont familiarisés avec le concept des ensembles à baux viagers et les conseillers en développement ont accumulé une expertise dans le domaine. Tout comme pour le cas de la Colombie-Britannique où l'existence de groupes de ressources ayant une expertise des coopératives d'habitation à capitalisation est considérée comme l'une des raisons justifiant la prépondérance de ce mode d'occupation dans cette province, il ne fait aucun doute que le grand nombre d'ensembles à baux viagers au Manitoba est attribuable au fait que les conseillers en développement ont de l'expertise dans ce domaine.

Le fait que les marchés de l'habitation sont relativement plus stables au Manitoba que dans certaines autres provinces peut également justifier la popularité de ce mode d'occupation. Dans certaines autres provinces, selon le modèle d'ensemble à baux viagers utilisé, les acheteurs n'ont peut-être pas la possibilité de se partager l'appréciation de la valeur du marché de leurs logements (le cas échéant). En prévision des hausses générales des propriétés immobilières, certains acheteurs opteront pour des condominiums plutôt que pour des baux viagers. Dans les marchés où les prix sont stables, les augmentations à venir des valeurs de l'actif ne sont peut-être pas une préoccupation, ce qui expliquerait pourquoi la formule condominiale perd alors une partie de son attrait.

Type de logement

La plupart des ensembles à baux viagers, quelle que soit la taille de la communauté dans laquelle ils se trouvent, sont formés d'appartements, dans des immeubles de faible hauteur ou des tours d'habitation. Le Prince of Peace Village de Calgary, qui fait l'objet d'une étude de cas dans le présent rapport, fait toutefois exception à cette règle. Cet ensemble est composé de bungalows jumelés.

Commanditaires

La plupart des ensembles à baux viagers au Canada sont parrainés par des églises ou des sociétés philanthropiques. Il y a très peu d'ensembles à baux viagers privés; Villa Royale à Saskatoon en est un exemple, et il y en a peut-être quelques-uns en Ontario, quoiqu'il ne fasse aucun doute que certains promoteurs privés sont de plus en plus intéressés par ce marché.

Les consommateurs qui sont attirés par les ensembles à baux viagers parlent invariablement de la réputation du parrain comme l'une des principales raisons qui les a amenés à s'intéresser à ce concept. C'est d'ailleurs l'une des raisons pour lesquelles les organismes communautaires sans but lucratif ont pu développer avec succès des ensembles à baux viagers dans de nombreuses communautés.

De plus, de par la nature même d'un ensemble à baux viagers, le parrain est appelé à jouer un rôle permanent dans la plupart des cas (*The Meridian* à Ottawa est un cas d'exception), ce qui n'est peut-être pas intéressant pour certains promoteurs privés. Les propriétaires de Villa Royale, qui sont intéressés par un investissement à long terme, ont confié à un fournisseur de logements sans but lucratif, la Lutheran Sunset Home de Saskatoon, la gestion de Villa Royale et la prestation de services aux résidents.

Parmi les parrains moins conventionnels, notons un groupe d'enseignant(e)s à la retraite à Winnipeg (Fred Wyatt Place); une entreprise de gestion immobilière sans but lucratif, également à Winnipeg (Riverbend Plaza et Colorado Estates); et la municipalité de Nepean (The Meridian).

Nature et fonctionnement

Au Canada, même s'il y a d'énormes variantes d'un ensemble à baux viagers à un autre, ils ont tous plusieurs caractéristiques fondamentales en commun :

- Un bail viager est un intérêt juridique à la propriété résidentielle. Il permet à l'acheteur d'occuper un logement à vie en échange d'une somme forfaitaire (droit d'entrée) et d'une mensualité couvrant les coûts de gestion, d'entretien et de fonctionnement de l'ensemble, et parfois même les coûts de remboursement d'un emprunt.

- Lorsqu'un résident décède ou quitte l'ensemble, les preneurs ou la succession reçoivent le remboursement d'une partie, de la totalité ou d'un montant supérieur à la totalité des droits d'entrée originaux, selon la nature du bail viager.

- Presque tous les ensembles à baux viagers au Canada sont commandités par des organismes communautaires sans but lucratif qui

développent l'ensemble dans un premier temps et continuent ensuite d'en assurer la gestion.

- Tous les ensembles à baux viagers au Canada sont conçus pour des personnes âgées de 55 ans et plus. La capacité de restreindre l'occupation des logements aux personnes appartenant à ce groupe d'âge est l'un des principaux attraits de ce mode d'occupation pour les consommateurs.

- Même si les baux viagers sont achetés pour la vie, dans les faits, pour vivre dans ce genre d'ensemble, il faut être autonome et c'est le parrain qui détermine si les résidents sont toujours autonomes souvent avec le concours d'un médecin.

Locataire ou propriétaire ?

Au Canada, l'une des grosses différences entre les ensembles à baux viagers est la dichotomie locataire/propriétaire. Au Manitoba, les résidents à baux viagers sont considérés comme des locataires et relèvent de la *Loi sur la location à usage d'habitation*. Un document d'étude publié par le ministère de Consommation et Corporations en 1997 commence ainsi : « Les baux viagers constituent un moyen utile pour amasser des fonds pour le logement de location. »[40] En fait, le document a pour titre « *Life Lease Rental Housing Discussion Document* » (document de discussion sur le logement de location par bail viager). Par contre, en Colombie-Britannique, les acheteurs de baux viagers sont admissibles à un subside à la propriété résidentielle qui aide à payer l'impôt foncier. Les résidents d'ensembles à baux viagers ne sont pas visés par la *Residential Tenancy Act*, qui ne s'applique pas aux baux d'une durée supérieure à 20 ans.[41]

Dans la plupart des provinces autres que le Manitoba, les résidents à baux viagers sont désignés par les parrains, non comme des propriétaires, mais comme des acheteurs d'un intérêt pour leur vie durant dans leur logement. Ils doivent payer des impôts fonciers annuels et les parrains insistent sur le fait qu'ils sont les propriétaires de leur résidence. C'est tout particulièrement le cas lorsque les résidents bénéficient d'une partie ou de la totalité de l'appréciation de la valeur marchande de leur logement. Ces ensembles sont très similaires aux condominiums, même si les résidents ne détiennent pas le titre de leur logement et ne sont pas responsables du fonctionnement de l'ensemble.

Cependant, en Ontario, les ensembles à baux viagers ne sont pas visés par le Programme de garantie des maisons neuves, parce qu'ils sont considérés comme des ensembles de location. De plus, Shepherd Gardens à Toronto a été évalué par la municipalité comme un ensemble de logements locatifs.

Investissement requis

Dans de nombreuses provinces, les consommateurs doivent payer les droits d'entrée en entier au moment de leur installation. Par contre, le « modèle du Manitoba » permet un investissement minimum bien inférieur au droit d'entrée, même si les consommateurs peuvent, si tel est leur désir, verser le montant total des droits d'entrée, dans lequel cas, la mensualité est bien moindre. Toutefois, la mensualité dans le modèle du Manitoba ne se réduit jamais aux coûts de fonctionnement, comme c'est souvent le cas dans d'autres provinces. Au Manitoba, seuls les intérêts accumulés sur le montant des investissements en sus du minimum sont utilisés pour réduire les mensualités. Les droits d'entrée minimaux financent en partie les coûts de construction du bâtiment, et en partie un compte en fiducie appelé le Fonds de remboursement des droits d'entrée, dans lequel on puise pour rembourser les droits d'entrée. Les intérêts accumulés dans le Fonds de remboursement sont utilisés pour défrayer les coûts de fonctionnement mensuels.

Les ensembles qui se trouvent ailleurs qu'au Manitoba commencent à mettre en place le

modèle de paiement partiel. Les acheteurs de Lions Cove à Victoria peuvent financer jusqu'à la moitié du coût de leur logement, même si 85 % des acheteurs ont payé la totalité des droits d'entrée. À Nepean, à l'ensemble The Meridian, les acheteurs peuvent financer jusqu'à 75 % du coût de leur logement en contractant un emprunt à la Banque TD. Les prêts peuvent être accordés pour une durée maximale de 10 ans, avec des périodes d'amortissement maximales de 20 ans. La banque accepte une cession de la convention d'occupation d'un logement à bail viager comme garantie du prêt.

En Alberta, Glenrich Gate a adopté le modèle du Manitoba afin d'offrir une certaine latitude aux acheteurs. Prince of Peace Village à Calgary exige le paiement total des droits d'entrée, mais a pris des dispositions avec la Banque TD pour les acheteurs qui en ont besoin.

Abordabilité

Les ensembles à baux viagers s'annoncent généralement (et sont généralement perçus) comme un mode d'habitation abordable, surtout en raison du caractère sans but lucratif de leur fonctionnement ou encore de la contribution du parrain de l'ensemble (terrain ou capital). Toutefois, à moins de disposer de dons substantiels, il est très difficile aux ensembles à baux viagers d'avoir des coûts de construction bien inférieurs à ceux des ensembles plus conventionnels, même en l'absence de profit pour le promoteur. Les ensembles à baux viagers peuvent comporter certains avantages que l'on ne retrouve habituellement pas dans les ensembles de copropriété et qui peuvent faire grimper de manière significative le coût de l'ensemble.

Du point de vue des acheteurs, ces ensembles qui permettent des dépôts minimums (le modèle du Manitoba) sont plus abordables au plan de l'investissement en capital que les ensembles qui exigent le prix d'achat en entier, même si dans le modèle du Manitoba les mensualités peuvent être relativement élevées. Les droits d'entrée pour les acheteurs de Elks Manor à Neepawa, Manitoba, s'élèvent seulement à 26 000 $, mais les mensualités sont supérieures à 600 $.

Tout comme les coopératives d'habitation à capitalisation qui ne reconnaissent pas les variations dans le niveau général des valeurs immobilières, les ensembles à baux viagers qui ne haussent jamais les droits d'entrée deviendront de plus en plus abordables au fil des années. Un logement dans Lions Cove à Victoria coûte actuellement au moins 136 000 $, tout comme les logements en copropriété comparables sur le marché. Dans 20 ans, le logement à Lions Cove coûtera encore le même prix, tandis que les logements en copropriété devraient normalement avoir enregistré une hausse.

Le modèle de Lions Cove cependant est parmi les ensembles à baux viagers. Même au Manitoba, certains parrains commencent à songer à permettre aux acheteurs de se partager l'appréciation des valeurs immobilières.

Remboursement des droits d'entrée

Des dispositions de rachat garanti constituent pour les acheteurs, une caractéristique très importante et très attirante des ensembles à baux viagers.

Lorsque le rachat est garanti, les parrains ne sont pas tenus de rembourser les droits d'entrée avant l'expiration d'une période donnée. À Hillside and Lakeside Villages, à Camrose, et à Lions View, à Victoria, les droits d'entrée sont remboursés dans les 90 jours suivant le déménagement, tandis qu'à Luther Heights, le rachat est garanti dans les 180 jours.

En Ontario, le rachat garanti n'est pas chose aussi courante que dans les quatre provinces de l'Ouest. Souvent, les résidents sont responsables de la vente de leur logement et demeurent responsables de tous les droits et frais jusqu'à ce qu'ils trouvent un nouvel acheteur.

La plupart des ensembles à baux viagers, même ceux qui garantissent le rachat, comptent sur les droits d'entrée reçus des nouveaux arrivants pour rembourser les droits d'entrée aux résidents sortants. La plupart accumulent également des fonds pour faciliter et accélérer le processus de remboursement.

Fonds de réserve pour remplacement

La nouvelle *Loi sur les baux viagers du Manitoba* prévoit le maintien d'un fonds de réserve pour remplacer des éléments comme les toits, les systèmes d'électricité et de plomberie, les ascenseurs et les structures de stationnement.

Même si la Loi n'exige pas, d'autres ensembles à baux viagers mettent souvent sur pied un fonds de réserve, financé à même les mensualités reçues.

Prestation de services

Fait peu surprenant, les ensembles plus anciens comprennent moins de commodités permettant de satisfaire aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge que les ensembles plus récents, quoiqu'il y ait des exceptions. En effet, Luther Heights est un ensemble qui existe depuis 10 ans, mais qui est mieux en mesure de satisfaire les besoins des résidents qui prennent de l'âge que la plupart des autres ensembles visés par les études de cas. Il est vrai toutefois qu'il s'agit également de l'ensemble dont la taille est la plus importante. Un grand ensemble peut, d'un point de vue économique, offrir plus de commodités et d'extras qu'un ensemble de moindre envergure.

Les ensembles qui se trouvent à proximité de maisons de santé tendent à attirer une clientèle plus âgée que les autres ensembles. Dans certains cas, ces ensembles ont un bon nombre d'avantages à proposer aux résidents vieillissants, c'est le cas de The Meridian par exemple. Ailleurs, les logements sont plutôt conventionnels, notamment au Tabor Manor où l'on prend actuellement des mesures pour mieux répondre aux besoins des résidents qui prennent de l'âge.

Certains ensembles à baux viagers n'ont intégré aucune commodité particulière pour accommoder les résidents vieillissants. Hillside and Lakeside Village à Camrose, en Alberta, sont des immeubles plutôt conventionnels pour ce qui est des commodités spéciales qu'on y offre pour les personnes vieillissantes. C'est peut-être à cause de la vision du parrain. Le Bethany Group offre des services et des installations de soins de santé à Camrose depuis le début du siècle et a parrainé les deux ensembles à baux viagers pour répondre aux besoins des personnes âgées autonomes.

Les études de cas, jointes en annexe du présent rapport, illustrent toute la gamme de services offerts dans les ensembles à baux viagers, allant de rien du tout à une brochette de services complets. Luther Heights offre des services de repas complets à ceux qui le veulent, une clinique du mieux-être, un système d'urgence médicale 24 heures sur 24 , un service de pastorale, un agent des services aux résidents, un massothérapeute, un réflexologue et une clinique de soin de pieds Lakeside and Hillside Village n'offrent aucun service. À mi-chemin entre ces deux types d'ensemble, on trouve des ensembles comme Lions Cove, qui offre deux repas par semaine à la salle à manger et toute une gamme d'activités sociales.

Certains ensembles, comme The Meridian, ont l'intention de recourir à certains des services à l'acte, offerts par la maison de santé adjacente lorsque la construction sera terminée. Ces services comprennent les repas, des services de soins personnels comme des bains thérapeutiques, les soins de pieds, des services d'entretien ménager et de blanchisserie, et des services médicaux et dentaires. Les résidents de Tabor Manor peuvent également avoir accès à certains services offerts par la maison de santé adjacente, quoique les services sont quelque peu limités. On décourage fortement les résidents à baux viagers de demander des services médicaux

à la maison de santé, car il n'y a pas de personnel excédentaire pour répondre aux besoins des personnes non logées à la maison de santé.

La prestation de services constitue un défi économique pour les gestionnaires des ensembles à baux viagers. Les services de repas en particulier peuvent s'avérer très difficiles à offrir de façon autonome. Même à Luther Heights, qui est un très gros ensemble, il a fallu établir comme exigence une commande minimale de huit repas par mois pour que le service puisse recouvrer ses coûts. Les résidents des ensembles à baux viagers qui se trouvent tout près de maisons de santé trouvent généralement plus facile d'accéder à des services de repas que les résidents qui habitent dans des ensembles à baux viagers autonomes. À Lions Cove, on annonçait qu'il était possible d'avoir trois repas par semaine pendant les phases de développement et de construction de l'ensemble, mais on s'est rendu compte qu'on ne pouvait fournir que deux repas par semaine une fois les résidents installés, en partie parce qu'un nombre important de logements n'avaient pas été vendus. Même lorsque tous les logements sont vendus, il faut peut-être envisager une formule obligeant les gens à prendre un nombre minimal de repas par semaine pour que l'opération soit viable.

La possibilité d'avoir des repas et de bénéficier d'autres services présente un attrait certain pour certains acheteurs de baux viagers, mais certainement pas pour tous. Il est sans doute vrai, qu'à mesure que les résidents actuels prendront de l'âge, ils voudront se prévaloir de services supplémentaires. Certains gestionnaires seront en mesure d'offrir de tels services mais dans d'autres cas, les gens devront peut-être songer à un autre mode d'occupation.

Bien qu'il n'ait pas fait l'objet d'une étude de cas dans le présent rapport, il existe un ensemble qui à baux viagers qui est également un centre de soins accrédité. Il s'agit de la Laurier House à Edmonton.

Questions juridiques

Un grand nombre de gouvernements provinciaux au Canada s'inquiètent ces dernières années de la croissance des ensembles à baux viagers, car ceux-ci sont relativement peu réglementés. Même lorsque des règlements divers s'appliquent, on se retrouve avec une réglementation disparate, qui est source d'incertitude pour les consommateurs, dont un grand nombre ont investi de fortes sommes d'argent dans leur logement à bail viager. Le fait que la plupart des parrains d'ensembles à baux viagers sont des organismes bénévoles (organismes communautaires sans but lucratif) est peut-être réconfortant, mais cela ne garantit pas l'absence de risque.

Les gouvernements s'inquiètent à l'égard de diverses questions : les dispositions relatives à la divulgation de l'information, aux garanties et au rachat; le caractère sans but lucratif de certains parrains; la présence ou l'absence de protection de garantie; les exigences pour les réserves de remplacement; la sécurité des fonds contenant les droits d'entrée et les autres fonds de fonctionnement, et la liste est longue. Un récent document de huit pages, produit par le ministère du développement social et de la sécurité économique de la Colombie-Britannique sur les questions juridiques associées aux ensembles à baux viagers comme mode d'occupation, fait état de 84 points à examiner.

Légalement, les acheteurs de logements à baux viagers dans toutes les provinces, sauf le Manitoba, sont dans une zone juridique mal définie. Même si les logements sont en copropriété,[42] le titre de tous les logements demeure au nom du parrain. Par conséquent, les ensembles ne sont pas assujettis aux lois sur les condominiums ou aux « Strata Title Acts », ni d'ailleurs aux mesures législatives sur les propriétaires-bailleurs et les locataires. En Colombie-Britannique, la *Real Estate Act* s'applique aux ventes d'ensembles à baux viagers lorsque les ensembles sont en copropriété, les documents d'information devant alors être remis au Superintendent of

Real Estate (Surintendant des biens immobiliers), mais dans d'autres provinces (sauf au Manitoba), la divulgation de l'information est à la discrétion du parrain.

Comme les ensembles à baux viagers fonctionnent différemment non seulement d'une province à l'autre, mais également d'un ensemble à l'autre, le présent rapport ne peut examiner en détail le cadre de réglementation de ces ensembles partout au Canada. Voici tout de même quelques-unes des principales sources de préoccupation des gouvernements :

Sécurité des droits d'entrée

Une fois de plus, la situation juridique varie énormément d'une province à l'autre et d'un parrain à l'autre. Au Manitoba, les droits d'entrée sont assortis d'un intérêt qui grève le titre de propriété établi au nom du résident. Dans certains ensembles de la Saskatchewan et de l'Alberta, les résidents ont des hypothèques sur leur logement qui sont enregistrées au bureau des titres de biens-fonds. Dans un sens, ces résidents ont les droits juridiques d'un prêteur, ils peuvent saisir et prendre le titre de leur logement si les circonstances les y obligent, c'est-à-dire si le parrain n'est pas en mesure de rembourser les droits d'entrée par exemple.

En Colombie-Britannique, où tous les ensembles récents ont été convertis en copropriétés (même si les titres sont émis au nom du parrain), certains baux grèvent le titre. En Ontario, les ensembles à baux viagers n'ont pas normalement la désignation de copropriétés, à ce jour un seul porte cette désignation (*Two Neptune Drive*). Étant donné qu'il n'y a pas de description juridique officielle pour chaque logement d'un ensemble qui n'est pas en copropriété, seule une cession du droit de tenure à bail grevant l'ensemble de la propriété sera possible.

Avant l'occupation, on peut également se demander ce qui arrivera aux fonds déposés si le parrain doit interrompre la construction avant que l'ensemble ne soit terminé, ou encore si le nombre de logements prévendus est insuffisant et que l'on ne peut commencer les travaux de construction.

Divulgation de l'information

Les baux viagers constituent un mode d'occupation relativement nouveau et un grand nombre de consommateurs ne sont pas familiers avec ce concept. Sauf au Manitoba et en Colombie-Britannique, lorsque les ensembles sont désignés en copropriété, les parrains n'ont pas d'obligations à respecter en matière de divulgation de l'information. Les parrains compétents et reconnus veulent s'assurer que les acheteurs comprennent bien ce qu'ils achètent, mais l'étendue des renseignements divulgués varie d'un parrain à l'autre. Certains acheteurs vont demander à leur avocat d'examiner les documents, mais d'autres pas.

Une fois que l'ensemble est occupé, les parrains ne sont pas tenus d'informer les résidents de la situation financière (sauf au Manitoba), même si dans de nombreux cas les résidents ont fait de très gros investissements dans l'ensemble en question. Encore là, un grand nombre de parrains informent de bon gré les résidents de la situation financière de leur ensemble, mais ils ne sont pas tenus de le faire.

Protection de garantie

La question de la protection de garantie est inappropriée dans certains cas et parfaitement pertinente dans d'autres cas. En leur qualité de locataires, les résidents d'ensembles à baux viagers du Manitoba ne sont aucunement responsables de l'entretien de l'immeuble, comme c'est le cas pour tous les locataires. Mais en leur qualité d'acheteurs, les résidents de Hillside Village à Canmore ou de Luther Heights à Saskatoon ne le sont pas davantage, car l'entretien est la responsabilité des propriétaires de l'immeuble (les parrains). Ces acheteurs n'exigeraient pas de protection aux termes d'un Programme de garantie des maisons neuves.

Dans d'autres cas, une protection de garantie peut s'avérer plus importante. En Colombie-Britannique, tous les nouveaux ensembles à baux viagers seront couverts par le nouveau système de garantie obligatoire, mais en Ontario, les ensembles à baux viagers ne sont pas couverts par le Programme de garantie des maisons neuves parce qu'ils ne sont pas en copropriété.

Réserves de remplacement

Aux termes des mesures législatives régissant les condominiums, les conseils de copropriété doivent prendre des dispositions à l'égard de réserves de remplacement, mais aucune mesure législative (sauf au Manitoba) n'oblige les gestionnaires d'ensembles à baux viagers à faire de même. Des parrains consciencieux créeront de telles réserves dans le cadre de leurs procédures de fonctionnement normales, mais aucune loi ne les y obligent. Toutefois, le fait que les commanditaires assureront le fonctionnement permanent de l'ensemble pendant de nombreuses années constitue un fort incitatif pour la constitution de réserves de remplacement adéquates.

Mesures législatives du Manitoba

Le Manitoba a élaboré sans toutefois avoir encore adopté une loi sur les baux viagers : « Loi sur les baux viagers et modifications corrélatives. » La loi régit :

- Les exigences en matière de divulgation de l'information;
- Les périodes d'attente;
- Les opérations liées au remboursement des droits d'entrée, la cession des baux;
- L'enregistrement des domaines à bail;
- Les fonds de réserve;
- L'assurance;
- Les réunions annuelles;
- La nomination de fiduciaires pour le fonds des droits d'entrée;
- Les montants remboursables minimums (95 % si le propriétaire est un propriétaire sans but lucratif, ou la durée du bail est pour la durée de la vie du locataire);
- Délai pour le remboursement des droits d'entrée;
- La mesure dans laquelle le propriétaire peut hypothéquer l'immeuble;
- Les défauts et les forclusions;
- Le nombre d'ensembles qu'un même propriétaire sans but lucratif peut posséder (un).

D'autres provinces sont en train d'étudier la loi du Manitoba avec intérêt.

Réaction des consommateurs

Dans le présent rapport, il nous est impossible d'effectuer un sondage valide d'un point de vue statistique auprès des consommateurs à baux viagers. Toutefois, les résultats des entrevues avec les résidents des 13 ensembles visés par les études de cas ont indiqué que les résidents à baux viagers tendent à être extrêmement satisfaits de leur logement, malgré les préoccupations des autorités gouvernementales. Voici pourquoi les résidents à baux viagers sont autant satisfaits de leur logement :

- Les logements sont conçus précisément pour les aînés et comprennent de nombreuses caractéristiques et commodités qui plaisent aux personnes âgées. Même si les ensembles à baux viagers n'offrent pas tous les mêmes caractéristiques et commodités, un grand nombre d'entre eux offrent des services de repas, des salles d'activité et des activités planifiées, des salles d'exercice et des programmes de mieux-être, l'accessibilité aux fauteuils roulants, des bibliothèques et des salles de séjour et l'accès à des activités de

plein air. Ces immeubles représentent un « mode de vie » et peuvent offrir un milieu de soutien aux personnes âgées en leur permettant d'avoir un réel sentiment d'appartenance à la communauté, ce qui ne se retrouve peut-être pas aussi facilement dans les autres ensembles sur le marché.

- Ces ensembles sont généralement parrainés par des groupes communautaires locaux, des sociétés philanthropiques ou des églises et ont donc leurs racines dans la communauté.

- Comme les paiements initiaux sont élevés, les résidents prennent un intérêt de « propriétaire » dans l'immeuble, sans toutefois avoir à devenir membres d'une société condominiale. Un grand nombre des résidents visés par les études de cas ont indiqué que ça ne les intéressait pas de participer à la gestion de leur ensemble et qu'ils voyaient dans le fait de ne pas avoir à s'en occuper, l'un des principaux avantages liés aux ensembles à baux viagers.

- Un grand nombre d'ensembles à baux viagers offrent le rachat garanti, ce qui est une caractéristique particulièrement intéressante pour les consommateurs, peu importe si les baux sont rachetés au prix payé par les résidents ou non.

- Certains ensembles à baux viagers offrent aux consommateurs la possibilité de se partager la plus-value des valeurs immobilières générales. Cependant, les résidents des immeubles dans lesquels la chose n'est pas possible ne semblent pas préoccupés par le fait que si les valeurs immobilières augmentent, la valeur de leur investissement ne bougera pas. Dans une certaine mesure, il s'agit sans aucun doute d'une observation un peu biaisée (les consommateurs que ça dérange n'auraient pas décidé d'habiter dans un tel ensemble); par ailleurs, un grand nombre de résidents d'ensembles à baux viagers ont indiqué que l'époque où l'on faisait de l'argent sur le marché de l'immobilier est révolue et que ce qu'ils cherchent maintenant, c'est un endroit où vivre tout en ayant un sentiment d'appartenance à la communauté.

- Le caractère sans but lucratif de la plupart des ensembles à baux viagers est également intéressant pour les consommateurs.

- Les résidents apprécient le fait d'avoir la possibilité de bénéficier de certains services là où de tels services sont offerts, mais les ensembles à baux viagers qui n'offrent aucun service sont également populaires auprès des consommateurs.

- Les résidents d'ensembles à baux viagers fondés sur le modèle du Manitoba peuvent réduire leurs mensualités en investissant un plus gros capital, ou encore peuvent faire un versement partiel et utiliser leur capital autrement, pour des voyages par exemple.

Il semble très probable que la réponse des consommateurs continuera d'être aussi positive dans l'avenir. Les ensembles à baux viagers constituent l'un des très rares moyens pour les consommateurs d'obtenir le genre de logement qu'ils recherchent. C'est également un excellent moyen pour les organismes communautaires sans but lucratif de contribuer au bien-être de leur communauté.

Cependant, il est très difficile de développer un ensemble d'habitation financé par les résidents si ceux-ci ne peuvent faire une mise de fonds substantielle. Pour que l'ensemble soit admissible à l'assurance prêt hypothécaire LNH pour le financement de la construction, la SCHL exige généralement, en argent comptant ou en terrains, une valeur égale à 25 % du coût de construction de l'ensemble. Il est vrai qu'en théorie, les ensembles à baux viagers sont financés par les résidents, ce qui est vrai jusqu'à un certain point, mais pour atteindre ce point, les organismes peuvent avoir à dépenser

plusieurs centaines de milliers de dollars (options sur les sites, honoraires d'architectes, frais de zonage, frais de commercialisation et ainsi de suite). Avant de faire un dépôt substantiel, les consommateurs doivent être rassurés quant au sérieux du projet de construction.

L'obtention d'un financement de départ de cet ordre est un gros défi à relever pour la plupart des groupes communautaires.

Notes de fin de chapitre

40 Consommation et Corporations Manitoba, *Life Lease Rental Housing Discussion Paper* (Document de discussion sur le logement de location par bail viager), document de 1997

41 Fait ironique, en Colombie-Britannique, les résidents d'ensembles à baux viagers sont des propriétaires au sens de la *Home Owner Grant Act* et des locataires au sens de la *Shelter Aid for Elderly Renters Act*. D'un point de vue technique, ils se qualifient donc pour les deux subsides.

42 Tous les ensembles à baux viagers construits en Colombie-Britannique au cours des cinq dernières années environ sont des ensembles en copropriété. Hillside Village en Alberta et Luther Heights à Saskatoon sont des ensembles en copropriété, tout comme Two Neptune Drive à Toronto, le seul ensemble à baux viagers de l'Ontario à être un ensemble en copropriété.

Chapitre 7 : La location foncière

Définition : La location foncière est un droit de propriété immobilière accordé dans le cadre d'un accord contractuel où une partie (le propriétaire-bailleur) cède certains droits de possession immédiate de la propriété à l'autre partie (le locataire), mais retient la propriété réelle. Lorsque le bail se termine, la propriété et les améliorations reviennent au propriétaire-bailleur. Les logements peuvent être construits sur des terrains qui sont offerts à bail à long terme.

Les logements permanents de propriétaires-occupants[43] construits sur des terrains en location ne sont pas choses courantes au Canada. Voici les sept cas les plus courants :

1. **Lorsque les gouvernements essaient d'améliorer l'abordabilité du logement ou d'atteindre d'autres objectifs en matière de logement.** L'exemple probablement le mieux connu est le programme HOME du gouvernement de l'Ontario (Home Ownership Made Easy) qui a vu le jour à la fin des années 1960 et qui s'est poursuivi pendant presque toutes les années 1970. D'autres gouvernements ont également mis en place des programmes de location pour améliorer l'abordabilité du logement pour les propriétaires-occupants, notamment en Colombie-Britannique et dans plusieurs municipalités des régions métropolitaines de Vancouver et de Toronto et à Windsor.[44] La Ville de Vancouver a également recours à la location de terrains pour développer le marché du logement de location (avec Concert Properties, qui s'appelait auparavant Greystone Properties, promoteur appartenant aux régimes de retraite de plusieurs syndicats de la construction.)

2. **Lorsque les gouvernements veulent contrôler le développement de terrains qui ont une valeur spéciale pour une raison quelconque.** La Ville de Vancouver, avec trois projets importants de location de terrains, est la compétence la plus active au Canada dans le secteur de la location de terrains publics pour atteindre des objectifs de planification et favoriser le réaménagement futur des sites[45]. Harbourfront à Toronto se trouve sur un terrain appartenant au gouvernement fédéral. C'est là un autre exemple de location de terrains par le gouvernement dans un but spécifique.

3. **Sur les terres appartenant aux Premières nations.** Plusieurs Premières nations ont construit des ensembles résidentiels sur leurs terres en recourant à la location de terrains.

4. **Sur les terrains appartenant aux universités.** L'Université de la Colombie-Britannique et l'Université de Guelph encouragent toutes deux la construction domiciliaire des terrains appartenant qui leur appartiennent afin de se faire des revenus de dotation. L'Université Simon Fraser vient d'amorcer le processus de planification d'un ensemble résidentiel pour 10 000 personnes sur son bien-fonds en dotation et l'Université du Nord de la Colombie-Britannique pourrait également être intéressée par une entreprise similaire.

5. **Sur les terrains fédéraux dans les parcs nationaux ou dans d'autres circonstances uniques comme pour Harbourfront à Toronto.**

6. **Dans les villages de retraite de l'Ontario.**

7. **Lorsque des organismes publics autre que des municipalités veulent conserver le contrôle ultime de leurs terrains.** Le seul exemple d'une telle situation repéré au cours de la préparation du présent rapport est le Vancouver School Board qui préfère conserver plutôt que vendre les terrains temporairement excédentaires, car il prévoit utiliser ces sites pour des écoles dans l'avenir.

En plus des trois études de cas qui se trouvent à l'annexe A, il y en a cinq autres qui concernent les baux fonciers. Quatre portent sur des coopératives d'habitation à capitalisation et l'autre sur un ensemble à possession avec participation à la mise de fonds. Ces ensembles se trouvent tous sur des terres appartenant à des administrations provinciales ou municipales, qui essaient d'encourager le développement de logement abordable.[46]

Il est fort probable que nous n'ayons pas recensé tous les exemples à baux fonciers dans le présent rapport. Ils sont plus difficiles à repérer que les coopératives d'habitation à capitalisation, les ensembles à baux viagers ou les aménagements d'habitation communautaire. Il se pourrait bien qu'il existe de nombreux autres exemples d'ensembles résidentiels sur les terres des Premières nations en particulier.

Après l'introduction, voici les autres sections du présent chapitre :

- **Statistiques :** Où se trouvent certains des ensembles à location foncière du Canada?
- **Nature et fonctionnement :** Quelles sont les caractéristiques de ces communautés et comment fonctionnent-elles?
- **Questions juridiques :** Quelles sont les dispositions législatives régissant l'occupation de ces communautés par leurs résidents et quelles sont les questions juridiques d'intérêt pour les promoteurs et les consommateurs?
- **Demande des consommateurs :** Pourquoi les consommateurs choisissent-ils ce mode d'occupation et dans quelle mesure en sont-ils satisfaits ?
- **Application plus large :** La location foncière a-t-elle un avenir au Canada?

Comme nous l'avons mentionné, vous trouverez à l'annexe A, trois études de cas portant sur la location foncière.

Statistiques

Le tableau 7.1 qui suit comprend la liste de tous les aménagements de location foncière repérés au cours de la préparation du présent rapport, sauf les initiatives gouvernementales comme le programme HOME. Ce programme, ainsi que tous les programmes du même genre, ont été exclus de la discussion dans le présent chapitre.

De plus, le tableau ne porte que sur les cas comportant le logement permanent de propriétaires-occupants à l'extérieur des parcs nationaux. Il y a probablement des milliers de résidences secondaires (chalets) construites sur des terrains loués, mais elles n'ont pas été visées par la présente analyse.

Nature et fonctionnement

Les aménagements résidentiels sur des terrains loués prennent diverses formes. Il peut s'agir de tours d'habitation, comme c'est le cas sur les terrains de la UBC (Université de la Colombie-Britannique), de maisons unifamiliales de luxe comme à Redwood Meadows tout près de Calgary, ou encore de maisons préfabriquées d'une chambre à coucher comme dans les nombreux villages de retraite de l'Ontario. La forme de logement est fonction de la demande et de l'économie du marché local. Dans certains cas, comme on en discute en détail à la section suivante, les communautés où la location foncière est à l'honneur fonctionnent comme des immeubles en copropriété. C'est le cas concernant le bien-fonds en dotation de la UBC. D'autres fonctionnent comme des immeubles en copropriété, mais d'un point de vue juridique ils ne sont pas visés par les mesures législatives applicables à la copropriété. C'est justement le cas à Raven Woods dans North Vancouver. D'autres encore fonctionnent à peu près comme des parcs de maisons mobiles où les maisons appartiennent à leurs propriétaires qui toutefois louent le terrain. C'est le cas dans les villages de retraite de l'Ontario.

Tableau 7.1 Baux fonciers résidentiels au Canada		
Nom	**Endroit**	**Nombre de logements**
UBC	Vancouver, C.-B.	20 000
Université Simon Fraser	Burnaby, C.-B.	Jusqu'à 5 000
Ville de Vancouver	Vancouver, C.-B.	Plus de 2 000
Premières Nations de Tsawwassen	Delta, C.-B.	178
Premières Nations de Burrard	North Vancouver, C.-B.	Plus de 533
Premières Nations de Musqueam	Vancouver, C.-B.	Plus de 71
Vancouver School District	Vancouver, C.-B.	86
Premières Nations de Kamloops	Kamloops, C.-B.	3 000
Premières Nations de Westbank	Kelowna, C.-B.	1 200
Premières Nations de Penticton	Penticton, C.-B.	200
Premières Nations de Sarcee	Redwood Meadows, Alberta	351
Université de Guelph	Guelph, Ontario	700
Harbourfront	Toronto, Ontario	100 acres, logements non disponibles
Diverses communautés pour adultes	Ontario	Plus de 4 000

Questions juridiques

La location foncière est un mode d'habitation complexe tant d'un point de vue juridique qu'économique, en partie parce qu'il y a de nombreuses variations sur un thème de base, et en partie parce que la plupart des gens ne sont pas aussi familiers avec ce concept qu'avec ceux de la propriété en fief simple ou de la propriété condominiale. Pour illustrer la variété des locations foncières qui existent actuellement, les villages de retraite de l'Ontario ont des baux qui ne peuvent dépasser 21 ans moins un jour (en raison des restrictions de la *Loi sur la planification et l'aménagement du territoire de l'Ontario*, dont on discute plus loin dans le présent rapport), tandis qu'à Raven Woods et à la UBC, il s'agit de baux payés à l'avance et non négociables de 99 ans. Les baux à Redwood Meadows sont d'une durée de 75 ans et sont également payés à l'avance. Certains baux peuvent être renouvelés facilement à faible coût, d'autres non.

Pour ce qui est de l'assurance prêt hypothécaire, la situation est tout aussi diversifiée que les baux eux-mêmes. En général, le programme d'assurance hypothécaire n'assurera pas un bail si le montant des paiements n'est pas déterminé à l'avance. Un bail payé à l'avance serait tout à fait acceptable, tout comme un bail à paiement mensuel pour lequel le montant des mensualités serait déterminé à l'avance. La SCHL n'assurera pas un bail si le montant de la location du terrain est fixé pour une certaine période puis augmenté à un niveau non spécifié selon la situation du marché au moment du renouvellement du bail. Une assurance ne sera pas offerte non plus à moins que le terrain en question ne soit rendu à la Couronne à l'expiration du bail.

Pour ce qui est des villages de retraite de l'Ontario, la situation concernant l'assurance offerte par la SCHL est compliquée. Actuellement, l'assurance des prêts sur hypothèque mobilière, normalement utilisée pour les maisons mobiles, peut être offerte aux acheteurs, mais des discussions sont en cours entre la SCHL et la Ontario Manufactured Housing Association en vue de créer un mécanisme plus approprié.

Complexités liées à l'expiration du bail

Dans certains cas, il y a une zone grise quant à savoir ce qui arrive à mesure que le bail se rapproche de sa date d'expiration pour finalement se terminer, surtout lorsque la durée du bail et la vie utile des améliorations apportées diffèrent de beaucoup. Même si les structures résidentielles à ossature de bois ont une espérance de vie utile pouvant aller de 50 à 75 ans, un grand nombre ont été construites sur des terrains dont les baux sont d'une durée de 99 ans. Nous ne saurons rien, avant un certain nombre d'années, de la manière dont les conseils de copropriétaires (ou les conseils de propriétaires dans le cas des aménagements des Premières Nations) aborderont les questions liées à la détérioration des structures et à l'échéance prochaine des baux.

À Redwood Meadows, les terrains comme les améliorations reviendront à Sarcee Developments Ltd., une compagnie appartenant à la bande indienne de Sarcee, à l'expiration du bail en 2049. À moins que le bail principal ne soit renouvelé ou que d'autres dispositions ne soient prises, les personnes qui résideront dans ces logements en 2049 n'auront tout simplement qu'à déménager ailleurs, avec ou sans leurs maisons. La valeur commencera à décroître avant bien sûr, mais les prix n'ont pas encore commencé à chuter en raison de la date d'expiration du bail à ce moment-ci.

Il semble que certains aménagements à baux fonciers aient été conçus sans que l'on ne songe vraiment à ce qui allait arriver à l'expiration du bail. Les baux de la UBC font toutefois exception, ainsi que ceux du Vancouver School Board, qui comprennent des dispositions de rachat à la valeur de remplacement sur le marché à l'expiration du bail.

En Colombie-Britannique, aux termes de la *Condominium Act*, à la conclusion d'un bail, les détenteurs du bail peuvent bénéficier d'une prolongation de cinq ans des modalités de bail, à la valeur du marché. Si aucune entente de renouvellement n'est conclue pendant cette période de cinq ans, le propriétaire du terrain doit racheter les améliorations à la valeur du marché (note : non à la valeur de remplacement du marché). La question est de savoir quelle sera la valeur marchande des améliorations apportées? Dans le cas de bâtiments à ossature de bois qui n'ont pas été entretenus, la valeur pourrait bien être nulle. À mesure que se rapproche la date d'expiration du bail, quelles mesures prendra le conseil des copropriétaires en ce qui concerne l'entretien ou l'amélioration des installations? Personne ne sait vraiment.

Dans le cas des baux fonciers de 99 ans, les immeubles à ossature de bois peuvent terminer leur vie active bien avant l'expiration du bail, à moins qu'ils n'aient été bien entretenus par leur propriétaire ou les conseils de copropriétaires. On peut alors se poser la même question. À mesure que se rapproche la date d'expiration du bail, que penseront les conseils des copropriétaires de l'investissement d'argent dans l'entretien, et quelles seront les répercussions de la courte portion du bail qui reste sur la valeur de l'intérêt à bail?

Questions intéressant les consommateurs

Généralement, et mises à part les autres considérations comme l'abordabilité, un intérêt à bail est un bien plus difficile à commercialiser qu'un intérêt en propriété absolue pour plusieurs raisons importantes :

- Le concept du bail foncier n'est pas aussi familier aux consommateurs que la propriété absolue. Peut-être parce qu'ils ne comprennent pas clairement la nature des baux fonciers, ni ne sont en mesure d'apprécier la variété d'intérêts à bail qui existe dans de nombreuses provinces, il peut leur être difficile de prendre une décision éclairée. Les promoteurs de condominiums avec baux fonciers à Vancouver trouvent leur produit beaucoup plus difficile à vendre

depuis l'affaire Musqueam, même si les baux qu'ils ont à offrir sont très différents des baux de Musqueam.[47]

- Les prêteurs seront peut-être moins disposés à prêter pour un intérêt à bail que pour un intérêt en propriété absolue, même lorsque que le bail est payé d'avance. Lorsque les baux ne sont pas payés d'avance, les prêteurs ne financeront les projets que si le montant du bail est établi à l'avance, pour toute la durée du bail.

- L'une des raisons incitant les prêteurs à ne pas financer les projets comportant un bail foncier est que s'il y a défaut de paiement de la part de l'occupant, ils ne peuvent jamais récupérer le terrain, seulement l'intérêt à bail, c'est-à-dire le logement ou l'immeuble qui se trouve sur la propriété, pour le reste de la durée du bail.

- L'expiration du bail ou les intervalles de révision du loyer peuvent présenter diverses complications, dont un grand nombre sont mal comprises par les promoteurs comme par les résidents des logements à bail. La révision du loyer a entraîné de graves difficultés dans le cas de Musqueam. Afin d'éviter des difficultés similaires, la Ville de Vancouver ne conclut plus que des baux payés à l'avance, d'une durée de 99 ans, et essaie d'ailleurs de convertir tous les baux renouvelables en baux payés à l'avance.

- En raison de la taille relativement petite du marché de la location foncière comparativement aux autres modes d'occupation, ainsi que de la variété de baux qui existent, il est parfois difficile d'établir les valeurs. De façon générale, un bail de 99 ans est considéré comme étant d'une valeur égale à un intérêt en propriété absolue, mais à mesure que la date d'expiration du bail se rapproche, le rapport entre la valeur du bail et la valeur franche devient moins clair. Les municipalités louent parfois des terrains pour 60 ans pour 75 % de la valeur en fief simple, un rabais qui selon de nombreux observateurs reflète directement la durée plus courte du bail et qui n'est en rien une valeur inférieure au prix du marché.

Points de vue des consommateurs : À la lumière de ces inconvénients apparents, pourquoi les consommateurs veulent-ils adopter ce mode d'occupation?

Il y a trois raisons fondamentales qui justifient ce choix. La première est reliée au fait qu'un investissement dans le logement est souvent considéré comme ayant deux éléments distincts, l'élément consommation et l'élément investissement. Le fait d'acheter une maison en propriété absolue comporte les deux éléments. Le fait de louer une maison n'en comporte qu'un, l'élément consommation. Le fait de séparer les deux peut rendre la location foncière moins chère et donc plus abordable (parce que l'acheteur n'achète pas le terrain). En plus, les consommateurs ont ainsi la possibilité de prendre des décisions distinctes en ce qui concerne la consommation et l'investissement.

Dans un rapport déjà paru de la SCHL, ce phénomène est décrit comme suit : « Le bail foncier donne au ménage le moyen de décider de l'élément consommation de leur logement, indépendamment de l'élément investissement : ils peuvent vivre dans leur maison de rêve (sur un terrain loué ou en location totale) tout en investissant leur argent ailleurs. Dans la mesure où le marché s'en trouve plus efficace, la société en profite. » (traduction)[48]

Il est certain que les consommateurs de Raven Woods et de Redwood Meadows trouvent que le fait d'en avoir plus pour leur argent compte pour beaucoup dans leur décision d'acheter leur logement dans ce genre d'aménagements. Les acheteurs de Redwood Meadows ont indiqué qu'ils ont choisi ce mode pour une question de mode de vie et placé leur argent (celui qu'ils ont épargné en n'achetant pas le terrain) dans des fonds mutuels.

La deuxième raison justifiant l'achat d'un logement selon ce mode est qu'il peut s'agir de la seule option qui s'offre à l'acheteur qui veut vivre à cet endroit en particulier. Les personnes qui veulent vivre près de l'Arboretum à l'Université de Guelph doivent louer le terrain sur lequel se trouve leur maison, il n'y a pas d'autre choix. Souvent les endroits où se trouvent ces aménagements sont spéciaux pour une raison ou une autre. Raven Woods par exemple se trouve dans une région forestière le long d'un bras du Pacifique et un grand nombre de baux fonciers de la Ville de Vancouver se trouvent sur le bord de l'eau.

La troisième raison, nous en avons déjà parlé dans cette section, est le désir des gouvernements d'améliorer l'abordabilité des logements de propriétaires-occupants en louant des terrains publics.

Points de vue des promoteurs : pourquoi opter pour les baux fonciers plutôt que la propriété en fief simple ou la copropriété?

Les Premières nations font de l'expansion domiciliaire sur leur territoire pour des raisons économiques. Les baux fonciers constituent pour elles le seul moyen pratique ou légal de construire et d'offrir des logements aux consommateurs, donc le processus décisionnel est simple.

Les promoteurs des villages de retraite de l'Ontario proposent des baux d'une durée de 20 ans pour un certain nombre de raisons dont les suivantes :

- *La Loi sur la planification et l'aménagement du territoire de l'Ontario* : les baux d'une durée égale ou supérieure à 21 ans doivent être fondés sur un plan de subdivision officielle, ce qui est une entreprise coûteuse. Avec des baux de durée moindre, il n'est pas nécessaire de subdiviser officiellement le territoire.

- Plus grand contrôle sur la conception, le fonctionnement, et le choix des occupants : les propriétaires sont capables d'imposer des restrictions à l'égard de divers aspects de la conception et du fonctionnement, ce qui serait plus difficile avec d'autres structures.

- Absence d'options de rechange : La nouvelle *Loi sur les condominiums* de l'Ontario facilitera l'établissement de communautés adultes dans des condominiums à bail. La loi actuelle ne favorise pas ce genre de structure, surtout là où les logements proposés sont des bungalows.

- En Ontario, il est plus facile de viabiliser les terrains en milieu rural lorsqu'il n'y a qu'un propriétaire. Des services et des puits communautaires peuvent être construits, plutôt que des puits et des fosses septiques individuels.

- Les promoteurs voient à l'entretien des terrains communs, ce qui plaît aux acheteurs.

Dans certaines autres circonstances, les promoteurs ont construit des condominiums à bail parce que les modalités des baux étaient favorables. Ce fut le cas par exemple du bien-fonds de la UBC et des terrains loués par la Ville de Vancouver. Il semble que les promoteurs sont moins intéressés par les baux que par le passé, pour des raisons qui ne peuvent être que temporaires. Dans la région de Vancouver en particulier, où les baux fonciers sont très répandus, la publicité négative qui a entouré l'affaire de Musqueam a refroidi les consommateurs à l'égard du concept des baux fonciers, quoique la situation de Musqueam soit très différente de celle des autres aménagements de ce genre dans la région de Vancouver.[49] Les promoteurs et les propriétaires fonciers devront rebâtir la confiance des consommateurs vis-à-vis de la location foncière, peut-être en offrant des baux de 99 ans payés à l'avance avec des dispositions claires quant à ce qui se produira à l'expiration du bail.

La bande indienne de Kamloops participe à une entreprise conjointe visant à construire une communauté résidentielle de 2 000 logements autour d'un terrain de golf à Kamloops, en Colombie-Britannique. Cet aménagement a pour nom Sun Rivers. Le bail à Sun Rivers est payé d'avance et d'une durée de 99 ans qui pourra éventuellement être prolongée jusqu'à 118 ans pour les premiers acheteurs. Le bail contient un certain nombre de « dispositions réconfortantes », dans le but de rassurer les consommateurs inquiets de la sécurité de leur investissement. L'une de ces dispositions porte sur l'« accès illimité aux véhicules à moteur » et assure les acheteurs que « s'il y a des barrages ou des perturbations de quelque nature que ce soit sur les voies publiques à l'intérieur de l'aménagement, la bande indienne de Kamloops demandera immédiatement à la police d'intervenir et de prendre les mesures juridiques appropriées et nécessaires pour assurer l'élimination de ces barrages ou de ces perturbations. »

D'autres dispositions réconfortantes assurent le droit à la jouissance paisible et ordonnent à toutes les parties d'agir avec honnêteté et de faire preuve de bonne foi en cas de conflit.

Application plus large : la location foncière a-t-elle un avenir au Canada?

Sauf pour les territoires appartenant aux Premières nations et les biens-fonds des universités, il est peu probable que de nouveaux aménagements de location foncière seront créés dans l'avenir. Les rares municipalités qui ont adopté ce mode d'habitation pour le logement non subventionné se sont ou retirées de ce domaine complètement ou se demandent s'il est sage de louer plutôt que de vendre les terrains qu'elles possèdent. Le District of North Vancouver par exemple, a mis en place un programme de location foncière au début des années 1970, en concluant des baux de 99 ans payés d'avance. Cependant, les problèmes qu'ont eus les propriétaires-occupants ont entraîné la cessation du programme en 1983.

Les propriétaires-occupants ont conclu que la valeur de leur bail était bien inférieure à la valeur franche, que les périodes de vente étaient beaucoup plus longues que celles requises pour les propriétés franches et que le financement était plus difficile à obtenir. Dans le cas de la Ville de Vancouver, les opérations de location foncière ont été très étendues. Cependant, la mauvaise publicité qu'a reçue l'affaire Musqueam a incité la Ville à reporter toute initiative de location foncière jusqu'à ce que l'on connaisse mieux les tendances du marché.

Comme on l'explique au chapitre sur les coopératives d'habitation à capitalisation, les administrations municipales et provinciales ont également éprouvé des difficultés dans la location de terrains pour la construction de coopératives d'habitation à capitalisation.

Dans un rapport précédent de la SCHL portant sur la location foncière résidentielle, on conclut ainsi :

> *« La location foncière résidentielle n'est pas chose courante ni aux États-Unis ni au Canada et l'est encore moins aujourd'hui qu'il y a 10 ans. Les principaux programmes provinciaux de location foncière ont été interrompus et dans la plupart des cas, on a vendu les terrains aux propriétaires-occupants. [De même], l'une des administrations municipales les plus actives dans le secteur de la location foncière résidentielle (Le District of North Vancouver) a abandonné cette pratique qu'elle a remplacée par la propriété absolue. Étant donné que cette administration avait un plan et une philosophie soigneusement élaborés à l'égard de la location foncière, il faut porter une attention particulière à son analyse. »*[50]

Notes de fin de chapitre

43 Il y a un certain nombre de maisons vacantes construites sur des terrains loués à des propriétaires publics.

44 Dans le présent rapport, on discute du programme de la Ville de Windsor dans la section portant sur les ensembles à possession avec participation à la mise de fonds.

45 Les trois aménagements sont False Creek, Fraserlands (sur les rives du Fleuve Fraser), et Champlain Heights dans East Vancouver. Dans le cas de False Creek, la Ville tenait à atteindre son objectif d'une communauté mixte, elle a donc modifié les modalités de la location foncière en fonction de la nature du preneur. Donc, lorsque le terrain franc valait 18 $ le pied carré à bâtir, les baux étaient signés avec les coopératives pour 10 $, avec les aménagements pour les aînés pour 6à 8 $, et avec les promoteurs d'immeubles en copropriété pour 14 $. Les baux à False Creek étaient d'une durée de 60 ans, mais la durée a été portée à 99 ans pour les aménagements Fraserlands et Champlain.

46 Les quatre coopératives d'habitation à capitalisation sont Ambleview Place, Parkgate, Bridgeside North et The Legends. La cinquième est l'ensemble à possession avec participation à la mise de fonds de la Ville de Windsor.

47 L'affaire Musqueam porte sur un cas de location foncière à Vancouver. Les propriétaires-occupants avaient loué leurs terrains des Premières nations de Musqueam. Les baux n'étaient pas payés à l'avance et une forte augmentation au bout de 30 ans a soulevé une énorme controverse, qui se poursuit toujours.

48 Hamilton, op.cit., page ix

49 L'affaire Musqueam porte sur un cas de location foncière à Vancouver. Les propriétaires-occupants avaient loué leurs terrains aux Premières Nations de Musqueam. Les baux n'étaient pas payés à l'avance et une forte augmentation au bout de 30 ans a soulevé une énorme controverse, qui se poursuit toujours au moment de la rédaction du présent rapport.

50 Hamilton, op.cit. page 50.

Chapitre Huit : La possession avec participation à la mise de fonds

Définition : Dans le présent rapport, la possession avec participation à la mise de fonds se réfère aux modes d'occupation qui ont été conçus pour faciliter l'accession à la propriété pour les personnes à faible revenu.

Un grand nombre de programmes du gouvernement des années 1970 et 1980 répondraient à cette définition, notamment le programme HOME de l'Ontario. À maints égards, l'étude de cas portant sur Windsor est très similaire au programme HOME. Il faut toutefois se rappeler que les études de cas du présent rapport portent essentiellement sur des ensembles qui étaient opérationnels dans les années 1990.

Il est impossible de trouver de véritables exemples d'ensembles à possession avec participation à la mise de fonds au Canada. Dans un ensemble de ce genre, l'acheteur et l'investisseur non-occupant ou le parrain partageraient la mise de fonds initiale sur une maison et par la suite se partageraient toute plus-value, avec reconnaissance appropriée des coûts de fonctionnement.

Des variations sur ce thème ont fait l'objet de récentes études de cas :

- **Projet pilote d'un ensemble à possession avec participation à la mise de fonds, Trois-Rivières**

La Ville voulait attirer les jeunes familles au centre-ville, en leur permettant d'acheter la maison dans un premier temps puis le terrain plus tard. Un projet de démonstration a été lancé en 1993 : on a construit deux maisons jumelées au centre-ville de Trois-Rivières. Sept ans après l'achat initial, les acheteurs doivent assumer le coût du terrain également, en renégociant l'hypothèque avec le propriétaire foncier, qu'il s'agisse de la municipalité ou d'une institution financière. Si, entre temps, la maison est vendue, le nouvel acheteur doit acheter la maison et le terrain. L'acheteur initial et la Ville se partagent la valeur nette de la maison et du terrain, l'acheteur parce qu'il a effectué le versement initial de la valeur de la maison, et la Ville parce qu'elle a assumé le coût du terrain pendant sept ans.

Les parrains du programme ont estimé que les participants au programme de possession avec participation à la mise de fonds pouvaient accéder à la propriété contre un versement mensuel total de 446 $, incluant les impôts fonciers. Le coût du terrain pour chaque logement était d'environ 7 500 $, soit un montant inférieur d'environ 1 500 $ au prix du marché. Les deux propriétaires qui ont acheté les maisons modèles doivent payer les 7 500 $ sept ans après avoir acheté leur maison.

L'évaluation de la conception et des objectifs de ce programme a permis de conclure que la possession avec participation à la mise de fonds rendait la propriété domiciliaire plus accessible et offrait plus d'options aux acheteurs d'une première maison. Une évaluation complète du fonctionnement du programme ne sera pas possible avant l'an 2001.

- ***Options for Homes*, Toronto**

L'initiative Options for Homes ne concerne pas les acheteurs incapables de mettre de côté de l'argent pour une mise de fonds, mais elle illustre bien une forme de partage de la mise de fonds. Les maisons sont construites et vendues au prix coûtant, à un prix légèrement inférieur à celui du marché. Ce rabais est converti en une deuxième hypothèque contractée par une tierce partie.

Lorsque le logement est vendu, le profit est partagé en parts égales entre le propriétaire et celui qui détient la deuxième hypothèque. Si le logement est vendu à perte, la deuxième hypothèque fait fonction de coussin, protégeant les propriétaires contre la perte de leur versement initial, au moins jusqu'à un certain point.

Options for Homes a construit et vendu environ 500 logements en utilisant ce modèle, en

commençant par un projet de 42 maisons en rangée à Toronto, qui ont été vendues à des ménages dont le revenu était de 32 000 $. Les coopératives St. Lawrence et Parliament Square à Toronto se sont également inspirées du même modèle.

Études de cas dans le présent rapport

Vous trouverez deux exemples d'ensembles à possession avec participation à la mise de fonds dans le présent rapport : les coopératives d'habitation à capitalisation construites par la Quint Development Corporation à Saskatoon, et le Home Equity Participation Program à Windsor. Ces deux initiatives visaient à faciliter l'accession à la propriété pour les ménages à faible ou moyen revenu. Toutefois, aucune de ces initiatives n'est un exemple d'un véritable ensemble à possession avec participation à la mise de fonds.

Windsor

Dans l'ensemble de Windsor, qui ne fonctionne d'ailleurs plus, la société municipale de logement sans but lucratif a conçu et construit des maisons unifamiliales et jumelées sur des terrains appartenant à la Ville et qui ont été loués aux ménages qui se sont qualifiés au prix de 1 $ par année. En réduisant le prix du terrain du coût total des logements, il était possible de rendre ces logements abordables pour les ménages à faible revenu qui autrement n'auraient pu se permettre le versement initial ou les mensualités.

L'idée derrière ce programme était que les revenus et le prix des maisons allaient tous deux augmenter d'environ 7 % par année dans les années suivant les achats initiaux, ce qui permettrait aux acheteurs, à la fin de la dixième année, d'acheter le terrain au prix du marché tout en conservant une partie du capital accumulé.

Cependant, un certain nombre de facteurs ont fait que les choses ne se sont pas passées comme prévu. Le premier de ces facteurs a été l'application à tous les acheteurs du programme de mise de fonds de 5 % de la SCHL, ce qui a facilité l'accès à la propriété pour le groupe d'acheteurs ciblé par le programme.

Le deuxième facteur a été l'endroit où se trouvaient les terrains appartenant à la Ville. Certains se trouvaient dans des secteurs loin d'être agréables. Grâce au programme de mise de fonds de 5 %, les acheteurs pouvaient se permettre d'acheter des maisons dans des endroits plus agréables.

Le troisième facteur a été que le prix des maisons et les revenus n'ont pas augmenté de 7 % par année pendant les années qui ont suivi la mise en place du programme.

Saskatoon

Comme on l'explique en détail dans l'étude de cas de Quint, les acheteurs des maisons achetées et rénovées par la Quint Development Corporation n'ont pas à fournir un paiement initial. Plutôt, les acheteurs accumulent leur mise de fonds sur une période de cinq ans, en maintenant de bonnes habitudes de paiement, en participant à la gestion et au fonctionnement de la coopérative et en contribuant au fonds de prévoyance. Une fois la période de cinq ans terminée, les membres de la coopérative qui se qualifient reçoivent le titre de leurs maisons sans aucune autre restriction. Étant donné que la mise de fonds s'accumule grâce aux actions des deux parties, c'est-à-dire l'acheteur et la province de la Saskatchewan, les coopératives d'habitation Quint peuvent être considérées comme des exemples d'ensembles à possession avec participation à la mise de fonds.

Impact sur l'abordabilité

Dans le modèle de Quint en particulier, l'accès à la propriété est rendu possible pour les ménages à très faible revenu, même ceux qui vivent de l'aide sociale peuvent se qualifier pour acheter une maison. C'est chose possible parce qu'un très grand nombre de partenaires

participent à l'initiative de Quint, dont certains qui ont de l'argent, notamment la province de la Saskatchewan et la Ville de Saskatoon.

Dans le cas de Windsor, l'accès à la propriété a été rendu possible aux ménages à faible et moyen revenu, ceux qui n'auraient pu se permettre de s'acheter une maison par eux-mêmes.

Partenariats

Comme en font état le Chapitre Trois et l'étude de cas, le programme de Quint s'appuie sur un nombre important de partenaires très dévoués; le programme de Windsor a été mis sur pied surtout par la société de logement sans but lucratif de la Ville de Windsor.

Objectifs connexes

Il est intéressant de noter que deux des initiatives à possession avec participation à la mise de fonds décrites dans le présent chapitre, soit celles de Quint et de Trois-Rivières, n'ont pas pour unique objectif de favoriser l'accession à la propriété. Le programme de Trois-Rivières a été conçu pour encourager les gens à vivre au centre-ville de Trois-Rivières; le programme de Quint vise pour sa part à stabiliser et revitaliser les quartiers du centre-ville en augmentant la proportion de propriétaires et en diminuant la proportion d'absentéistes.

Activité à venir des programmes

Le programme de Quint est en pleine expansion tandis que celui de la Ville de Windsor ne fonctionne plus. D'autres villes voient dans l'initiative de Quint un moyen de revitaliser les quartiers de leur centre-ville qui sont stagnants. En Saskatchewan, Prince Albert et Regina ont mis en place des programmes similaires et la ville de Winnipeg semble très intéressée par le concept.

Les programmes de possession avec participation à la mise de fonds peuvent s'avérer un outil très utile dans des situations où il y a pénurie de logements abordables dans des quartiers instables et en déclin.

Dans la plupart des autres cas cependant, les initiatives de possession avec participation à la mise de fonds, du moins les véritables initiatives, sont un mécanisme trop compliqué pour encourager la production de logements plus abordables. C'est tout particulièrement vrai là où l'inflation du prix des maisons est faible et là où les revenus augmentent très lentement.

Chapitre Neuf : Conclusions et leçons apprises

Le Chapitre 3 (Comparaison des différents modes d'occupation) donne un résumé des cinq types de modes d'occupation en fonction d'une diversité de facteurs, dont l'impact sur l'abordabilité, la satisfaction des consommateurs, le type de clients, les commanditaires et la participation de la communauté.

Dans le présent chapitre, nous ne répéterons pas les conclusions décrites au Chapitre Trois. Nous suggérerons plutôt aux gouvernements et fournisseurs de logement certaines directions pour l'avenir, afin qu'ils puissent optimiser l'impact des cinq modes d'occupation non traditionnels étudiés dans le présent rapport sur l'offre de logements abordables au Canada.

1. On croit souvent que les chercheurs qui recommandent la tenue d'autres travaux de recherche agissent ainsi par intérêt. Dans le cas des modes d'occupation non traditionnels étudiés dans le présent rapport, il peut sembler évident que chacun des modes pourrait facilement faire l'objet d'un rapport qui lui serait entièrement consacré. La section portant sur les baux viagers en particulier soulève de nombreuses questions qui mériteraient qu'on pousse davantage la recherche.

2. Les coopératives d'habitation à capitalisation qui s'inspirent du modèle de la Colombie-Britannique sont beaucoup trop vulnérables aux marchés immobiliers instables pour constituer un modèle à suivre pour les autres ensembles. Cependant, les modèles de l'Alberta et du Québec évitent les dangers du modèle de la Colombie-Britannique et devraient entraîner la production de logements de bonne qualité pour les propriétaires-occupants dans l'avenir.

3. Les ensembles d'habitation communautaire, même si de façon générale ils ne peuvent loger les gens à des prix inférieurs à ceux du marché, peuvent toutefois constituer des milieux résidentiels très satisfaisants. Leur popularité au Danemark est beaucoup plus grande que sur le marché de l'habitation canadien. Les ensembles d'habitation communautaire pour les aînés, également populaires au Danemark, n'existent pas du tout au Canada. Mais comme leur mise sur pied présente un défi et demande beaucoup de temps, peu d'ensembles d'habitation communautaire ont été construits au Canada, même si un certain nombre sont en cours de construction. Une meilleure connaissance de leur nature et de leur fonctionnement serait probablement utile, tout comme l'appui municipal pendant le rezonage.

4. Le nombre d'ensembles à baux viagers augmente rapidement dans plusieurs provinces. Comme les études de cas du présent rapport en témoignent, ils sont très populaires auprès des consommateurs. De plus, ils constituent un véhicule utile pour les organismes communautaires sans but lucratif qui disposent de l'énergie et des ressources nécessaires pour se consacrer à la construction d'un ensemble d'habitation dans leur communauté. Toutefois, comme la production des ensembles à baux viagers est fragmentée, on gaspille énormément d'énergie et de temps en ayant constamment à réinventer la roue. Il n'existe aucune source centrale d'information sur laquelle les groupes communautaires pourraient se fier pour profiter des leçons apprises par d'autres. La production du présent rapport permettra de régler en partie ce problème, mais il y a encore beaucoup à faire, compte tenu surtout de la diversité énorme des baux viagers.

5. La location foncière est un concept plutôt rare au Canada maintenant, mais qui pourrait se répandre car les Premières nations se tournent de plus en plus vers le développement résidentiel pour générer des revenus et augmenter les possibilités d'emploi de leurs membres. La location foncière est compliquée et souvent mal comprise par les consommateurs. On aurait certainement avantage à mieux comprendre

les principes de fonctionnement de base de la location foncière. De plus, certains ensembles à location foncière fonctionnent depuis plus de vingt ans déjà. Il serait très utile de procéder à une analyse systématique des changements enregistrés au niveau de leur valeur sur le marché à mesure que la date d'expiration du bail approche.

6. De véritables ensembles à possession avec participation à la mise de fonds sont extrêmement rares, surtout parce qu'ils sont difficiles à administrer pour les modestes avantages qu'ils peuvent générer. Cependant le modèle de Quint dont on parle dans le présent rapport, même s'il n'est pas un véritable exemple de possession avec participation à la mise de fonds, constitue un modèle très utile pour les villes aux prises avec des problèmes similaires à ceux rencontrés à Saskatoon, soit des quartiers instables au centre-ville où l'on retrouve des logements aux prix peu élevés et des ménages à faible revenu.

Annexes

- **Annexe A :** Études de cas
  - Aménagements d'habitation communautaire
  - Coopératives d'habitation à capitalisation
  - Baux viagers
  - Location foncière résidentielle
  - Possession avec participation à la mise de fonds

- **Annexe B :** Bibliographie
- **Annexe C :** Guides d'entrevue
- **Annexe D :** Nombre de personnes interviewées par ensemble

Annexe A : Études de cas

Liste des études de cas

Type	Nom	Endroit	N° de page
Habitation communautaire			
	Cardiff Place	Victoria, C.-B.	64
	Windsong	Langley, C.-B.	71
Coopérative d'habitation à capitalisation			
	Ambleview	West Vancouver, C.-B.	78
	Avondale	Surrey, C.-B.	86
	Crescent Downs	Ladner, C.-B.	92
	Eagle Grove	Squamish, C.-B.	99
	The Legends	Burnaby, C.-B.	107
	Les Jardins	Magog, QC	113
	Parkgate	North Vancouver, C.-B.	118
	Riverwind	Edmonton, Alb.	124
	Tudor Gardens	West Vancouver, C.-B.	131
	Bridgeside North	North Vancouver, C.-B.	137
Location foncière			
	The Bethany Group	Canmore, Alb.	143
	Elks Manor	Neepawa, Man.	150
	Glenrich Gate	Calgary, Alb.	157
	Lindenholm Place	Winnipeg, Man.	161
	Lions Cove	Victoria, C.-B.	167
	Luther heights	Saskatoon, Sask.	174
	Meridian	Nepean, Ont.	182
	Two Neptune	Toronto, Ont.	189
	Prince of Peace	Calgary, Alb.	195
	Sheperd Gardens	Toronto, Ont.	201
	Sundance	Calgary, Alb.	208
	Tabor Manor	Abbotsford, C.-B.	214
	Transcona Place	Winnipeg, Man.	221
Tenure à bail			
	Arboretum	Guelph, Ont.	229
	Raven Woods	North Vancouver, C.-B.	235
	Redwood Meadows	Bragg Creek, Alb.	242
Participation à la mise de fonds			
	Quint	Saskatoon, Sask.	248
	Windsor		256

Étude de cas — Habitation Communautaire

Cardiff Place Cohousing
1246 rue Fairfield
Victoria, Colombie-Britannique
V8V 3B5

Habitation communautaire

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

1994

Parrain

Victoria CoHousing Development Society (maintenant abolie). Cardiff Place a été le premier aménagement d'habitation communautaire mis sur pied au Canada.

Groupe de clients

Les résidents de Cardiff Place appartiennent à différents types de ménages : quelques célibataires plutôt jeunes, quelques aînés, quelques couples avec enfants, quelques célibataires d'âge moyen et quatre familles qui se partagent six enfants.

Résumé	
Nom	Cardiff Place Cohousing
Endroit	Victoria, Colombie-Britannique
Population	334 368
Type de logement	Un nouvel immeuble à appartements à faible hauteur rattaché à un édifice historique rénové
Nombre de logements	17
Groupe de clients	Familles et personnes seules; aînés et autres

Origines et objectifs

Au début des années 1990, l'un des membres originaux (toujours membre d'ailleurs) de Cardiff Place a commencé à penser qu'il aimerait bien vivre dans un complexe qui favoriserait davantage l'esprit communautaire que les modes d'habitation conventionnels. Il a fait paraître une annonce dans un journal local et a pu ainsi former un noyau de personnes qui pensaient comme lui. Fait intéressant, plusieurs membres de ce noyau étaient des femmes célibataires qui cherchaient activement un moyen de vivre ensemble et qui ont trouvé dans l'habitation communautaire un moyen très approprié d'y parvenir. Le groupe a commencé à se rencontrer à l'automne de 1992.

En 1993, le groupe a appris qu'un projet de copropriété dans le secteur de Fairfield à Victoria était sur le point d'être construit. Le promoteur de ce projet, Birch Builders, avait gagné les droits d'aménagement d'un site appartenant à la ville en proposant de sauver plutôt que démolir l'édifice du patrimoine adjacent. Cependant, la prévente n'avait pas été un succès. Le promoteur et le groupe intéressé par le mode d'habitation communautaire ont établi qu'ils avaient tous deux quelque chose à gagner en unissant leurs forces pour transformer l'ensemble de logements en copropriété en un projet d'habitation communautaire, ce qu'ils firent.

Buts visés

Comme tous les autres aménagements d'habitation communautaire, Cardiff Place Cohousing a adopté les quatre principes de fonctionnement suivants :

1. **Processus participatif :** les résidents participent à planification et à la conception du projet et sont responsables, en tant que groupe, de toutes les décisions finales. (Ce principe ne s'applique bien sûr qu'au groupe initial de résidents.)

2. **Conception axée intentionnellement sur le voisinage :** la conception physique favorise un esprit communautaire.

3. **Installations communes importantes :** partie intégrante de la communauté, les zones communes sont conçues pour un usage quotidien et viennent compléter les zones réservées à la vie privée. La plupart des résidents de Cardiff Place mangent ensemble trois fois par semaine, même si quelques résidents, surtout les végétariens très stricts trouvent difficile de participer à ces repas communautaires. Les résidents assument la préparation des repas à tour de rôle, tout comme la plupart des autres tâches d'ailleurs.

4. **Gestion complète par les résidents :** les résidents gèrent le développement et prennent des décisions d'intérêt commun à l'occasion des réunions communautaires.[1]

Ce mode d'habitation ressemble à une coopérative pour ce qui est des caractéristiques 1 et 4, et en fait, il n'y a pas de raison de ne pas structurer les habitations communautaires comme des coopératives, sauf qu'il est souvent plus facile de financer des aménagements en copropriété qu'en coopérative. Les aménagements d'habitation communautaires ne constituent pas vraiment un mode d'occupation non traditionnel en soi, ils illustrent plutôt un mode de vie non traditionnel.

Description physique

- Situé sur Fairfield Road à Victoria dans un secteur résidentiel recherché près du centre-ville.

- Aménagement sur un terrain d'une demi-acre et composé de deux immeubles adjacents rattachés au rez-de-chaussée.

[1] McCamant, K. et C. Durrett, *Cohousing*, Habitat Press, 1988.

- Un immeuble contenant 11 logements a été construit pour Cardiff Place
- L'autre immeuble comprend 6 logements et est un édifice historique rénové.
- Les deux bâtiments ont 4 étages et l'espace commun représente 3 000 pieds carrés au rez-de-chaussée, l'espace résidentiel étant réparti sur les trois autres étages. Seul l'immeuble neuf est pourvu d'un ascenseur et de balcons.
- Différents types de logement sont offerts : des studios et des logements de 1, 2 et 3 chambres à coucher dont la taille varie entre 400 pieds carrés et environ 1 400 pieds carrés.
- Voici les caractéristiques des logements :
  - Foyers au gaz à rendement énergétique élevé
  - Toilettes à débit d'eau très restreint
  - Insonorisation de haute qualité
  - Planchers de béton et sous-tapis de qualité supérieure

Commodités offertes à tous les résidents

- Espace commun comprenant une grande cuisine et salle à manger
- Séjour avec foyer (partie de l'aire commune)
- Installations de jeux à l'intérieur et à l'extérieur pour les enfants (partie de l'aire commune)
- Ateliers
- Buanderie
- Lieu d'entreposage
- Chambre d'invité
- Zone de jardinage/compostage
- Les résidents mangent ensemble trois fois par semaine.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain — tenure franche
- Mode d'occupation des logements — en copropriété, sauf pour cinq logements de location aux termes de l'entente conclue avec la Ville pour obtenir le rezonage de la propriété. Ces logements doivent être offerts en location pour une période de cinq ans. Trois logements sont encore en location.

II. DÉVELOPPEMENT, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

- Les résidents de Cardiff Place ont beaucoup travaillé à chaque aspect de la planification, de la conception, du développement, de la construction, ainsi qu'au fonctionnement et à la gestion continue.
- Un conseiller privé, Chris Hanson, a agi comme conseiller en développement
- L'entrepreneur était une entreprise locale de Victoria, Birch Builders.

Même si la Ville de Victoria était propriétaire du terrain avant de le céder à Birch Builders, la vente du terrain était déjà chose faite avant que ne soit lancé le projet d'habitation communautaire.

Coûts du projet

Le budget total pour la construction de Cardiff Place était de 3,1 millions de dollars.

Financement de l'élaboration du projet

Aucun

Financement du projet

Le financement du projet a été très difficile et très risqué pour les membres. La plupart des premiers occupants ont déposé 10 000 $ au début, sachant bien qu'ils risquaient de perdre tout ce montant. Cependant, deux membres ont injecté une somme beaucoup plus importante pour combler l'écart en attendant que la mise de fonds des membres puisse couvrir les coûts.

Presque au même moment où les membres ont acheté leur logement, le marché de l'immobilier à Victoria est entré dans une longue récession qui n'est d'ailleurs pas encore terminée.[2] Les prix de vente prévus ont chuté et la valeur marchande des logements de Cardiff Place a chuté avant même que les membres n'aient emménagé. À la fin des travaux, seulement 13 des 17 logements étaient vendus et l'aménagement était déjà venu à deux doigts de la faillite à trois reprises.

Dans un effort pour prouver à Birch Builders qu'ils allaient aider l'entreprise à assumer les logements non vendus, les 13 membres ont versé au total 40 000 $ en plus du prix d'achat de leur logement. Cependant, Birch Builders a dû supporter les quatre logements non vendus pour une autre année avant que tous les logements n'aient finalement trouvé preneurs.

Structure de prix

Voici les prix avant construction de certains logements. Certains logements ont une vue et d'autres pas :

Type de logement	Pieds carrés	Prix courant
1 chambre à coucher	705	97 324 $
1 chambre à coucher	832	133 181 $
2 chambres à coucher	937	155 719 $
2 chambres à coucher	1 042	189 527 $
3 chambres à coucher	1 514	240 750 $
3 chambres à coucher	1 577	250 995 $

À ce moment-là, les prix étaient sensiblement les mêmes que ceux de logements en copropriété comparables dans des quartiers semblables, compte tenu du fait que les aires communes à l'intérieur étaient plus importantes.

Questions de commercialisation

Comme nous l'avons déjà indiqué, la construction de Cardiff Place a pris fin juste au moment où le marché immobilier de Victoria a amorcé un long déclin dont il ne s'est pas encore remis. Le prix moyen d'un logement unifamilial vendu par le biais du S.I.A. était de 247 000 $ en décembre 1994. Ce prix moyen n'a cessé de baisser pendant les années qui ont suivi pour atteindre 228 863 $ en décembre 1997. Le marché a ensuite repris un peu de vigueur, mais les prix moyens sont encore sous les niveaux de 1994.

Une chute des prix peut être une bonne nouvelle du point de vue de l'abordabilité, mais une telle chute est habituellement associée à une perte de la confiance des consommateurs dans l'économie en général, ce qui a pour effet de ralentir l'activité des marchés immobiliers. C'est justement ce qui est arrivé pour Cardiff Place, et il a fallu compter toute une année pour

[2] Comme l'un des résidents a décrit la situation : « Nous n'aurions pu choisir pire moment pour arriver sur le marché. »

vendre les quatre logements qui n'étaient pas vendus une fois l'aménagement terminé. De plus, le déclin du marché immobilier s'est produit après que les 13 premiers acheteurs eurent acheté leurs logements, ce qui a entraîné pour eux des pertes monétaires substantielles (sur papier) avant même d'avoir emménagé dans leur nouveau logis.

Le fait que les 17 logements de Cardiff Place devaient également absorber les coûts de l'aire commune de 3 000 pieds carrés a rendu la commercialisation encore plus difficile, en raison des coûts plus élevés par rapport aux aménagements compétitifs. Même si les immeubles en copropriété ont également des aires communes, un immeuble en copropriété de 17 logements compterait 300 plutôt que 3 000 pieds carrés d'espace en commun.

Comme dans les autres aménagements d'habitation communautaire, il n'y a pas de comité de sélection des résidents, les résidents choisissent eux-mêmes les nouveaux résidents. Même si ces aménagements comprennent de grandes aires de jeu sûres et très attrayantes, à l'intérieur comme à l'extérieur, et même si la possibilité d'offrir un milieu stimulant pour les enfant est l'un des principaux objectifs des aménagements d'habitation communautaire, Cardiff Place n'a pas attiré plus de familles avec enfants pour trois principales raisons : il s'agit d'appartements, il y a très peu de logements de trois chambres à coucher et ce mode d'occupation est plus coûteux que les solutions proposées dans les banlieues résidentielles à plus faible densité de population.

Depuis l'ouverture de l'aménagement, il y a eu plusieurs ventes, toutes à des prix inférieurs de 15 % au prix d'achat initial, ce qui reflète bien le déclin du marché à Victoria pour les appartements en copropriété.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur qui a motivé les décisions initiales d'achat?

Pour la plupart des résidents, le fait que Cardiff Place ait été un aménagement d'habitation communautaire est le principal attrait, même si au moins un résident était davantage attiré par l'endroit que par la nature de l'aménagement.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Les membres sont de façon générale extrêmement satisfaits de leur vie à Cardiff Place. Voici quelques-uns des éléments positifs soulevés :

- Fort sentiment d'appartenance à la communauté : c'est bien sûr la raison pour laquelle les gens choisissent de vivre dans un aménagement d'habitation communautaire. Ils veulent un mode de vie différent de celui que leur propose les quartiers nord-américains traditionnels. Les résidents de Cardiff Place ne verrouillent normalement pas leurs portes et sentent qu'ils font partie d'une famille très étendue. Les membres racontent l'histoire d'une résidente atteinte du cancer qui a bénéficié des soins de ses voisins 24 heures sur 24 pendant les trois derniers mois de sa vie.

- Endroit : Cardiff Place se trouve dans un secteur très convoité de Victoria, près du centre-ville.

- Conception physique : les immeubles sont très beaux. Le nouvel immeuble ressemble beaucoup à l'édifice historique rénové.

Au nombre des points négatifs soulevés par les résidents, notons :

- Le processus de développement et de commercialisation a été extrêmement compliqué et très stressant. Certains de ceux qui étaient là dès le début ont dit que si

c'était à refaire, ils ne s'embarqueraient pas dans un tel projet pour cette raison. D'autres y ont vu un défi et trouvé l'expérience exaltante.

- Comme nous l'avons déjà mentionné, un grand nombre de membres ont eu des pertes financières[3], à cause du repli du marché immobilier à Victoria qui a commencé juste au moment où Cardiff Place était prêt à accueillir des occupants.

- Certains membres aimeraient qu'il y ait plus d'enfants à Cardiff Place, même s'ils reconnaissent que la structure de prix et le type de logements (appartements) peuvent décourager les familles avec enfants.

Plusieurs autres aménagements d'habitation communautaire sont en construction dans la région de Victoria, même si selon certains résidents de Cardiff Place, le marché de Victoria pourra difficilement absorber plus d'un aménagement d'habitation communautaire.

Questions de gestion

- Comme tous les aménagements d'habitation communautaire, Cardiff Place est complètement autogéré et les décisions sont prises par consensus. Les membres reconnaissent clairement que le processus décisionnel par consensus, qui constitue un élément essentiel et précieux des aménagements d'habitation communautaire, est également très difficile et exige beaucoup de temps. La plupart des gens sont habitués à un modèle « une âme, une voix » à majorité simple et doivent apprendre à fonctionner dans un cadre où tous doivent se mettre d'accord avant d'agir. Les membres n'abandonneraient jamais le modèle par consensus, mais sont conscients des défis inhérents à sa mise en oeuvre efficace.

- Le partage des corvées est une question de gestion qui n'a pas encore été réglée de façon parfaitement satisfaisante à Cardiff Place. Les résidents discutent actuellement de la possibilité de mettre en place des heures de corvée obligatoires et de la manière de procéder pour ce faire.

Charges mensuelles

Les charges communes mensuelles varient entre 84 et 185 $, selon la taille du logement. Ces charges communes couvrent l'eau, l'eau chaude, les égouts, l'assurance de la propriété, la collecte des ordures, les réserves de remplacement, les coûts associés aux aires communes et les dépenses de fonctionnement des divers comités qui contribuent à la vie à Cardiff Place. Les résidents paient leurs propres services publics et leurs impôts fonciers.

Les membres paient également séparément (3 $ par repas) pour les soupers communautaires pour adultes qui sont cuisinés et servis trois fois la semaine. Les membres assument la préparation des repas à tour de rôle sur une base volontaire, mais tous les membres qui partagent les repas communautaires se partagent aussi les tâches liées à la préparation des repas.[4]

Satisfaction générale à l'égard de ce mode d'occupation

Les membres de Cardiff Place sont extrêmement satisfaits de leur milieu de vie, même si les circonstances qui ont entouré sa création et son développement ont pu être stressantes et risquées.

[3] Les pertes sont des pertes sur papier et si le marché immobilier de Victoria reprend de la vigueur, ces pertes pourraient être réduites voire éliminées.

[4] Comme nous l'avons déjà mentionné, quelques membres ont choisi de ne pas participer aux repas communautaires principalement pour des raisons de régime.

Que peut-on tirer de l'expérience de Cardiff Place pour les aménagements d'habitation communautaire ?

- Les aménagements d'habitation communautaire suscitent un sentiment très fort de satisfaction et de loyauté chez les membres résidents.

- Le processus de développement des aménagements d'habitation communautaire est souvent difficile, long et risqué. Si la période de développement coïncide avec un repli du marché, comme ce fut le cas pour Cardiff Place, les risques peuvent devenir extrêmement sérieux. Sans l'aide financière de Birch Builders, Cardiff Place aurait très bien pu devoir déclarer faillite.

Personnes-ressources

Kathleen Kane
401-1246 Fairfield Road
Victoria, Colombie-Britannique
V8V 3B5
(250) 920-9941

Brad Jarvis
6-1246 Fairfield Road
Victoria, Colombie-Britannique
V8V 3B5
(250) 480-5152

Windsong Cohousing Community
20543 96th Avenue
Langley, Colombie-Britannique
V1M 3W3

Habitation communautaire

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

1996

Parrain

Windsong Cohousing Ltd.

Groupe de clients

L'ensemble Windsong compte divers types de ménages : quelques jeunes célibataires, quelques aînés, quelques familles avec enfants, quelques couples sans enfant. Il y a 105 résidents au total, dont 35 sont des enfants. Il n'y a pas de processus de sélection des résidents, les résidents choisissent eux-mêmes les nouveaux arrivants. Les résidents occupent des emplois très variés : accordeur de piano, policier, thérapeute, médecin, etc.

Résumé

Nom	Windsong Cohousing Community
Endroit	Langley, Colombie-Britannique
Population	2 107 000 (région métropolitaine)
Type de logement	Deux ailes de maisons en rangée et d'appartements situés de part et d'autre d'un corridor jardin (atrium)
Nombre de logements	34 (26 maisons en rangée; 6 appartements)
Groupe de clients	Familles et personnes seules; aînés et autres

Origines et objectifs

Windsong a été le deuxième aménagement d'habitation communautaire à voir le jour au Canada (Cardiff Place à Victoria a été le premier). Les membres du noyau original des résidents de Windsong voulaient vivre dans un aménagement d'habitation communautaire, parce qu'ils étaient à la recherche d'un mode de vie différent et plus propice pour élever leurs enfants. Ils ont fait paraître des annonces dans le journal Common Ground, pour trouver d'autres personnes intéressées. Pendant le processus de développement et de construction, chacun des résidents a dû participer à plus de 200 réunions. Certains obstacles se sont présentés au cours de la phase de développement qui ont presque tué le projet dans l'oeuf, mais les résidents ont persévéré.[5]

Buts visés

Tout comme ce fut le cas pour les résidents de Cardiff Place, les membres de Windsong ont décidé de créer un aménagement d'habitation communautaire, généralement défini comme comportant quatre caractéristiques communes :

1. **Processus participatif :** les résidents participent au processus de planification et de conception du projet et sont responsables en tant que groupe de toutes les décisions finales.

2. **Conception axée intentionnellement sur le voisinage :** la conception physique favorise un esprit communautaire.

3. **Installations communes importantes :** partie intégrante de la communauté, les zones communes sont conçues pour un usage quotidien et viennent compléter les zones réservées à la vie privée.

4. **Gestion complète par les résidents :** les résidents gèrent le développement et prennent les décisions d'intérêt commun à l'occasion des réunions communautaires.[6]

Les aménagements d'habitation communautaire appuient également les principes de développement durable.

Description physique

- 34 logements

- divers types de logements dans deux ailes avec une maison commune de 4 500 pieds carrés au centre des ailes

- des logements d'une chambre à coucher avec salle familiale sur un seul niveau (700 pieds carrés) se trouvent de chaque côté d'un escalier (style duplex) qui mène aux logements du deuxième niveau; à côté des maisons en rangée à deux étages et 3 chambres à coucher (1 100 pieds carrés) se trouvent au-dessus de la structure du stationnement souterrain; les logements au bout des ailes sont des logements de 4 chambres à coucher sur 3 étages avec sous-sol (1 800 pieds carrés). La structure de stationnement ne s'étend pas sur toute la longueur des ailes.

- Les logements de 3 et 4 chambres à coucher sont dotés de deux salles de bain complètes.

- Chaque logement est doté d'une cuisine et d'un coin repas.

Les logements individuels de Windsong, comme ceux de la plupart des aménagements d'habitation communautaire, sont assez petits, et c'est intentionnel. L'espace communautaire dans un aménagement d'habitation communautaire n'est pas seulement une commodité, comme dans les autres types d'habitation, c'est une partie intégrante de

5 Par exemple, l'un des propriétaires partage un logement avec un locataire; deux des résidents ont acheté chacun deux logements, et louent le deuxième.

6 McCamant, K. et C. Durrett, *Cohousing*, Habitat Press, 1988.

l'espace utilisable de tous les résidents. Par conséquent, la taille relativement petite des logements individuels doit être prise dans le contexte de la taille de l'espace communautaire. Les résidents passent la majeure partie de leur vie active dans l'espace communautaire et n'utilisent leurs logements individuels que lorsqu'ils veulent se retirer.

La maison commune comprend la salle à manger et la cuisine, l'aire de jeux des enfants, une chambre d'invité, diverses salles pour les réunions et les activités communautaires, un bureau, une buanderie, un atelier, un espace d'entreposage. Il y a un grand jardin à l'arrière de l'aménagement. Le site occupe au total 6 acres, mais 4,5 acres sont écologiquement fragiles et ne peuvent recevoir aucune construction.

Windsong se trouve dans le secteur de Walnut Grove à Langley, l'une des 13 municipalités comprises dans le district régional de la région métropolitaine de Vancouver. Langley se trouve à une heure en voiture seulement[7] du centre-ville de Vancouver. Le secteur de Walnut Grove a commencé à se développer il y a une dizaine d'années.

Commodités offertes à tous les résidents

- Maison commune (voir la description plus haut)
- Buanderie commune utilisée par 24 des 34 ménages, même si tous les logements ont des prises pour laveuse et sécheuse. Les résidents ont tendance à préférer la buanderie commune pour des raisons sociales, environnementales et économiques.
- Il y a un réseau local installé et entretenu par un des résidents qui permet un service de courriel et un accès internet à haute vitesse pour 5 $ par mois par résident.
- Un des résidents organise et gère un magasin où l'on peut se procurer des légumes biologiques à un prix de gros.
- Plusieurs résidents partagent des voitures, alors plutôt que d'avoir des ménages qui comptent chacun deux voitures, chaque ménage possède une voiture et en partage une autre. (Étant donné l'endroit où se trouve Windsong, il serait difficile de fonctionner sans voiture.)
- Les résidents se partagent la garde des enfants, comme toute une gamme de services allant du jardinage à la coupe des cheveux.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain - tenure franche
- Mode d'occupation du logement - copropriété. Il y a également quelques locataires dans l'aménagement,[8] qui ont tous voix égale dans la gestion de la communauté.

II. DÉVELOPPEMENT, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

- Les résidents de Windsong ont participé de près à chaque aspect de la planification, de la conception, du développement, de la construction, ainsi qu'au fonctionnement et à la gestion continue.
- L'entrepreneur, Northmark Construction, a beaucoup appuyé les objectifs de Windsong et lorsque l'aménagement a connu des difficultés à cause du déclin du marché, il a

[7] Il est possible, mais difficile, de prendre le traversier de Fort Langley, à plusieurs kilomètres à l'est de Windsong, pour traverser le Fleuve Fraser et ensuite prendre un train de banlieue vers le centre-ville de Vancouver.

[8] Par exemple, l'un des propriétaires partage un logement avec un locataire; deux des résidents ont acheté chacun deux logements, et louent le deuxième.

renoncé à 10 % de sa marge de profit. La rue principale à l'intérieur de l'aménagement a pour nom Hancock Square, en l'honneur du propriétaire de Northmark, Bill Hancock.

- Chris Hanson de Cohousing Resources, un conseiller spécialisé dans le développement d'aménagements d'habitation communautaire, a facilité le processus en enseignant aux membres du groupe à devenir des promoteurs et des gestionnaires immobiliers.

- Même si le Township de Langley a beaucoup appuyé l'aménagement, il n'y a pas eu de concessions spéciales pour faciliter le développement de Windsong.

Coûts du projet

Le coût total du projet s'est chiffré à 6,1 millions de dollars, répartis comme suit :

- Terrain 1 051 000 $;
- Coûts essentiels 3 418 000 $;
- Coûts accessoires 1 097 000 $;
- Financement 292 000$;
- Dépenses imprévues 242 000 $.

Financement de l'élaboration du projet

Aucun

Financement du projet

- Mise de fonds de 1,8 million de dollars générée par les membres (400 000 $), Northmark (600 000 $) et une société privée d'investissement hypothécaire (800 000 $). On a commencé par la mise de fonds des membres.

- Des dépôts minimums de 20 000 $ ou de 10 % de la valeur des logements étaient exigés de chaque membre.

- Le financement de la construction a été assuré par MRS Trust.

- L'ensemble est assuré par la SCHL.

- Le financement hypothécaire postconstruction a été assuré par la Banque Royale.

- La SCHL exigeait au départ la prévente de 21 logements, exigence portée par la suite à 27.

Structure de prix et questions de commercialisation

1) Structure de prix

Les logements à Windsong sont considérablement plus dispendieux que les logements en copropriété du voisinage. Par exemple, le grand logement de 4 chambres à coucher à Windsong est actuellement évalué à 265 000 $, tandis qu'un logement en copropriété raisonnablement comparable (sans accès à un espace communautaire) se vendrait environ 200 000 $.

Actuellement, les logements d'une chambre à coucher avec salle familiale se vendraient environ 160 000 $.

Les résidents sont disposés à aider les résidents éventuels appropriés et intéressés qui ne sont pas en mesure d'obtenir leur propre financement bancaire. Par exemple, les résidents ont récemment offert une deuxième hypothèque à un taux d'intérêt de 3 % à une famille qui ne disposait pas des fonds suffisants pour le versement initial.

2) Questions de commercialisation

À la fin des travaux, il y avait six logements non vendus. Le marché immobilier local en 1996 était à la deuxième année d'un long déclin. Northmark Construction a renoncé à sa marge de profit de 10 % et deux résidents ont acheté chacun un logement supplémentaire. Les

autres logements ont trouvé preneur dans les six mois qui ont suivi.

Depuis que les logements sont tous occupés, les logements de Windsong ont conservé sensiblement le même prix de vente, même si les valeurs immobilières dans la région métropolitaine de Vancouver n'ont cessé de diminuer depuis 1994.

Les résidents éventuels sont invités à une activité communautaire et à une réunion communautaire, afin qu'ils puissent déterminer si ce mode de vie leur convient. Ils peuvent ensuite prendre une décision éclairée quant à l'achat d'un logement.

Le mode d'occupation était-il un facteur dans la décision initiale d'y emménager?

Les résidents de Windsong ont choisi de vivre à Windsong parce que c'est un aménagement d'habitation communautaire et pour aucune autre raison. Au contraire de Cardiff Place, qui se trouve dans un quartier recherché de Victoria, Windsong se trouve dans une nouvelle banlieue éloignée de la région métropolitaine de Vancouver. Plusieurs résidents ont dit ne pas vraiment aimer l'endroit, mais ont convenu qu'il est très difficile de trouver un site adéquat et abordable pour un aménagement d'habitation communautaire dans une grande région métropolitaine comme celle de Vancouver.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Les membres sont en général extrêmement satisfaits de leur vie à Windsong. Voici quelques commentaires positifs :

- Fort sentiment d'appartenance à la communauté. Les portes ne sont pas verrouillées, les résidents partagent beaucoup de choses, comme des voitures et des aspirateurs, et s'échangent de nombreux services : garde des enfants, préparation des repas, jardinage, coupes de cheveux. De nombreux résidents sont très conscients des questions environnementales, ce qui explique d'ailleurs une partie de leur mécontentement quant à l'endroit où se trouve Langley (long trajet pour le travail). Ils cherchent activement des moyens de rendre la communauté aussi autonome que possible. Des études ont démontré que les gens qui vivent dans des aménagements d'habitation communautaire y demeurent deux fois plus longtemps que lorsqu'ils optent pour d'autres modes d'occupation.[9]

- Même si les logements individuels sont relativement petits, surtout pour les familles avec enfants, les résidents soutiennent que l'espace communautaire agrandit leur milieu de vie de façon parfaitement satisfaisante.

- Les logements ont maintenu leur valeur originale pendant la période de trois ans qui a suivi l'ouverture de l'aménagement, ce qui n'est pas le cas de la valeur moyenne du marché dans la région métropolitaine de Vancouver qui baisse constamment depuis 1994. Les résidents croient que cet état de choses est attribuable au fort attrait qu'exerce Windsong sur les gens qui sont à

[9] Alan Carpenter, *Community Dream Creators*.

la recherche d'un milieu résidentiel favorisant l'esprit communautaire.

Aspects négatifs soulevés par les résidents :

- L'endroit où se trouve l'aménagement, Langley, qui est, comme on l'a déjà mentionné, une banlieue assez éloignée de Vancouver. En fait, on sent que certains sont d'avis que Windsong et Langley sont incompatibles, même si les résidents participent beaucoup à la vie de la communauté dans son ensemble.

Questions de gestion

Les résidents de Windsong s'autogèrent en utilisant le consensus comme mode décisionnel. Ils font pratiquement tout eux-mêmes, dont une grande partie du travail mécanique. On s'attend à ce que les résidents consacrent 4 heures par mois au fonctionnement de l'aménagement et la plupart s'acquittent de cette obligation. Les résidents qui ne font pas leur part ou qui sont mal à l'aise face à ce mode de vie finissent par déménager, mais cela ne s'est produit qu'en de très rares occasions.

Les réunions sont planifiées et dirigées par un comité d'animation, dont les membres changent régulièrement. Les décisions sont prises par consensus.

Charges mensuelles

Les charges communes mensuelles, qui varient en fonction de la taille des logements, sont en moyenne de 83 $ par mois. Ces frais couvrent les assurances, les services, l'entretien et les activités sociales.

Satisfaction générale à l'égard de ce mode d'occupation

Les membres de Windsong sont extrêmement satisfaits de leur milieu résidentiel.

Que peut-on tirer de l'expérience de Windsong pour les aménagements d'habitation communautaire ?

- Les aménagements d'habitation communautaire génèrent un niveau élevé de satisfaction et de loyauté chez les membres résidents.

- Dans les aménagements d'habitation communautaire, on met l'accent sur la durabilité tant aux étapes de développement qu'au niveau du fonctionnement. À Windsong, les résidents mettent en application les principes de durabilité de nombreuses façons, au moment de la conception même de l'aménagement et en prenant diverses mesures d'économie d'énergie comme le partage des voitures, le covoiturage et l'utilisation d'une buanderie communautaire.

Personne-ressource

Alan Carpenter
27-20543 96th Avenue
Langley, Colombie-Britannique V1M 3W3
Téléphone : (604) 882-5337
Télécopieur : (604) 882-9331
courriel : acarpent@direct.ca

Étude de cas — Coopérative d'habitation à capitalisation

Ambleview Place Housing Co-operative 606 14th Street West Vancouver, Colombie-Britannique V7T 2R3

Coopérative d'habitation à capitalisation

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

1988

Parrains

Le District of West Vancouver et Ambleview Place Housing Co-operative.

Groupe de clients

Ambleview est une coopérative d'habitation à capitalisation pour les aînés, ce qui dans le District of West Vancouver signifie qu'au moins un des membres du ménage doit être âgé d'au moins 60 ans.[10] Si nécessaire, la priorité est accordée aux résidents de Vancouver, puis aux gens qui ont travaillé dans West Vancouver.

Résumé

Nom	Ambleview Place Housing Co-operative
Endroit	West Vancouver, Colombie-Britannique
Population	2 107 000 (région métropolitaine)
Type de logement	Immeuble à appartements de quatre étages à charpente en bois
Nombre de logements	42
Groupe de clients	Aînés

[10] Certains membres de la coopérative aimeraient que la limite d'âge passe de 60 à 55 ans.

Origines et objectifs

Au milieu des années 1980, le District of West Vancouver a établi qu'il n'y avait pas suffisamment de logements abordables pour les aînés. Le District a alors conclu que la meilleure façon de régler le problème était de faire l'acquisition d'un site, puis de le louer à un organisme de logement communautaire. Par la suite, ils ont fait l'acquisition de quatre terrains sur la 14th Street.

Dans son plan original, le District envisageait la construction d'un ensemble d'habitation sans but lucratif sur le site, mais les deux demandes de financement adressées à la British Columbia Housing Management Commission ont été refusées. Un peu plus tard, le District a décidé d'encourager la construction d'une coopérative d'habitation à capitalisation sur le site et publié une demande de propositions aux promoteurs intéressés. Voici le résumé du libellé de la proposition (traduction) :

> *« Le conseil municipal de West Vancouver demande des propositions en vue du développement privé d'un aménagement d'habitation sans but lucratif et non subventionné pour les aînés. Il doit s'agir d'une coopérative ou d'un mode d'habitation équivalent. Le site de 26 135 pieds carrés qui appartient à la ville peut être loué à long terme (60 ans) et payé à l'avance. Au nombre des critères à respecter pour le développement du site, notons qu'il doit s'agir de logements résidentiels, principalement d'une et deux chambres à coucher, avec les commodités appropriées pour les aînés (autonomes) dans une structure de faible hauteur et d'une densité maximale de 1,5 (rapport de la surface de plancher). »*

La demande retenue fut celle présentée par Robert Isaac-Renton, un architecte de l'endroit qui a toujours son bureau.[11]

La première proposition de l'architecte consistait en un aménagement pouvant accueillir des aînés et des familles à faible revenu. Même si l'on ne connaît pas avec exactitude la séquence des événements qui ont suivi la présentation de cette proposition, on ne l'a de toute évidence pas retenue comme option faisable pour un certain nombre de raisons.

La proposition suivante était un aménagement pour aînés à faible revenu, mais à ce moment-là, il n'y avait pas de financement disponible pour ce genre d'aménagement. On parlait alors d'une coopérative d'habitation à capitalisation pour aînés pour combiner les objectifs doubles de construction de logements abordables pour les aînés sans recours au financement public.

Même si un groupe de ressources[12] a participé au développement de Ambleview, le rôle de celui-ci a été mineur, se limitant essentiellement à des fonctions de sensibilisation du public pour expliquer le concept du logement coopératif lors de réunions organisées par l'architecte ou le District. C'est l'architecte qui a assumé la majeure partie du développement. En plus de rassembler les terrains et de procéder à l'appel de propositions, le District a également tenu une réunion publique dans le but d'intéresser les gens à la construction de la coopérative.

Description physique

- 42 logements dans un immeuble de quatre étages à charpente en bois
- 12 logements d'une chambre à coucher (615 pieds carrés)

[11] Mr. Isaac-Renton a également été l'architecte des coopératives d'habitation à capitalisation Khatsalano et Commercial Drive.

[12] Le terme « groupe de ressources » est utilisé pour décrire les conseillers en développement sans but lucratif qui se spécialisent dans la construction de coopératives d'habitation. À la fin des années 1980 et au début des années 1990, il y avait beaucoup de groupes de ressources dans presque tous les coins du pays. La plupart se sont défaits ou ont pris des orientations différentes après la retraite des gouvernements provinciaux et fédéral (sauf ceux de la Colombie-Britannique et du Québec) du financement du logement social.

- 6 logements d'une chambre avec coin repos (745 à 815 pieds carrés)
- 24 logements de deux chambres à coucher (875 à 947 pieds carrés)
- 42 espaces de stationnement souterrains
- Le site de 26 136 pieds carrés (0,.6 acres) est très bien paysagé.

Ambleview Place se trouve sur Marine Drive dans West Vancouver, une municipalité de la région métropolitaine de Vancouver. Marine Drive est une artère commerciale importante et tous les services nécessaires (boutiques, banques, services médicaux, restaurants) sont facilement accessibles à pied, en voiture ou par les transports en commun.

Commodités

- salle communautaire
- salle de réunion
- bureau
- atelier
- buanderie communautaire

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain : bail foncier. Le terrain est loué au District of West Vancouver pour une période de 60 ans. À l'expiration du bail, les membres en résidence seront alors dédommagés pour la valeur marchande du terrain et des bâtiments.[13] De manière à assurer la disponibilité des fonds nécessaires au dédommagement de ces membres, la municipalité a créé un fonds d'amortissement. Les membres paient 10 $ par mois pendant les 14 premières années; 15 $ par mois de la quinzième à la vingt-neuvième année; 25$ par mois de la trentième à la quarante-quatrième année; et 40 $ par mois à partir de la quarante-cinquième année.

  Actuellement, comme la coopérative est encore dans ses quatorze premières années de fonctionnement, les paiements totaux annuels de 10 $ par mois x 12 mois x 42 logements = 5 040 $ sont ajoutés au fonds d'amortissement chaque année. En tenant compte de l'intérêt composé, on s'attend à ce que le fonds d'amortissement soit suffisant après 60 ans pour verser aux 42 membres qui occuperont alors l'immeuble la valeur marchande de leur logement, en dollars de 2047.

  La valeur du bail payé à l'avance a été établie à 775 000 $, soit environ 60 % de la valeur franche du terrain.[14] En échange de ce meilleur prix, la coopérative a accepté de conserver à l'immeuble son statut d'aménagement pour les aînés, géré par une coopérative ou une autre organisation sans but lucratif, et de veiller à ce que les futurs prix de vente aient avec les prix du marché le même rapport que celui qui existait au moment de la création de la coopérative. On discute plus en détail de l'application de ce principe un peu plus loin dans la présente section.

- Mode d'occupation des logements : les membres louent leur logement de la coopérative qui n'est pas un ensemble en copropriété. Il n'y a donc qu'un titre établi au nom de Ambleview Place Housing Co-operative.

[13] Si le District décide qu'il veut reprendre possession du terrain à la fin du bail.
[14] Estimation de l'architecte de l'ensemble.

II. DÉVELOPPEMENT, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

- Le District of West Vancouver a eu l'idée originale, a groupé les terrains, effectué l'appel de propositions et loué le site à la coopérative formée par la suite.
- L'ensemble a été construit à la suite de la conclusion d'un marché de conception-construction clés en main.[15]
- L'architecte, Robert Isaac-Renton, a assumé de nombreuses fonctions de consultation en développement qui se sont ajoutées à ses fonctions normales d'architecte.
- Un groupe de ressources, Inner City Housing Society (que l'on connaît maintenant sous le nom de Innovative Housing Society) a aidé au recrutement et à la sensibilisation des membres.
- C'est Gauvin Construction qui a assumé les travaux de construction.
- Les membres de la coopérative ont en quelque sorte travaillé à la planification, au développement et à la construction de l'ensemble même si le fait qu'il s'agissait d'un ensemble clés en main limitait la portée de leur participation. Une fois les plans de la construction terminés, des représentants de la coopérative ont rencontré l'architecte et l'entrepreneur sur une base mensuelle pour examiner les progrès réalisés. Les premiers résidents ont pu effectuer certains choix au niveau de la conception des logements : la taille du réfrigérateur par exemple, le tapis et le linoléum, une deuxième salle de bains ou une pièce d'entreposage dans les logements de deux chambres à coucher.

Coûts du projet

Le coût en capital de Ambleview Place est de 3 millions de dollars répartis comme suit :

- terrain - 775 000 $;
- coûts de possession du terrain - 63 000 $;
- coût de construction - 1,7 millions de dollars;
- financement provisoire - 69 000 $;
- consultants en aménagement - 67 000 $;
- droits d'aménagement - 119 000 $;
- honoraires du groupe de ressources - 45 000 $;
- autres coûts accessoires - 165 000 $.

Financement de l'élaboration du projet

Aucun — Le financement provisoire a été assuré par l'architecte.

Financement du projet

Les membres éventuels intéressés ont versé un dépôt de 1 000 $ dès le départ. Une fois leur candidature retenue, le dépôt est devenu non remboursable. Le reste du dépôt minimum de 25 % du coût du logement devait être versé juste avant l'emménagement des résidents. La mise de fonds des membres a été conservée dans une fiducie jusqu'à la date de la délivrance du permis de construction, date à laquelle des frais professionnels ont alors été payés à même la mise de fonds des membres. Compte tenu de cet arrangement, les dépôts des membres n'ont jamais été à risque (au-delà des 1 000 $ dollars de départ).

[15] Un marché « clé en main » signifie que l'aménagement est conçu par l'architecte et construit par l'entrepreneur avec un faible apport des résidents à venir, même aucun. Une fois le projet terminé, on remet la clé aux résidents, ce qui explique le nom de cette technique.

Les avances sur prêt hypothécaire pour le financement de la construction ont commencé peu après sur la foi du bail foncier, qui avait déjà été signé par le District of West Vancouver, et compte tenu du fait que les logements étaient tous attribués à des personnes qui avaient versé un dépôt de 25 %.

Les membres qui avaient besoin d'un prêt hypothécaire ont pu en contracter un avec le VanCity Credit Union, l'organisme prêteur postconstruction, par le biais d'une hypothèque générale prise par la coopérative qui représentait à l'origine 53 % du coût total de l'ensemble.

Depuis l'occupation initiale, si un membre qui doit une partie de l'hypothèque décide de quitter la coopérative, son remplaçant doit assumer cette partie de l'hypothèque même s'il dispose de l'argent comptant.

Les changements à l'hypothèque, dont le remboursement de celle-ci, ne peuvent se faire qu'à la date de renouvellement de l'hypothèque. Si un nouveau membre a besoin d'une hypothèque supplémentaire à celle assumée par le résident précédent, il doit alors prendre des dispositions pour obtenir un préfinancement ou un autre financement provisoire jusqu'à la date de renouvellement de l'hypothèque, moment où l'on pourra alors négocier une augmentation du montant de l'hypothèque. Actuellement, le montant de l'hypothèque en cours est de 331 189 $.

Structure de prix

Au moment de sa mise sur pied, Ambleview offrait des logements très abordables compte tenu de la situation du marché dans West Vancouver. Le prix des logements, établi seulement en fonction des coûts totaux et de la surface en pieds carrés des logements,[16] variait[17] entre 56 000 et 91 000 $, soit entre 73 et 83 % des valeurs du marché à l'époque. On pouvait offrir les logements à un prix inférieur à celui du marché pour trois principales raisons :

La municipalité a loué le terrain à la coopérative pour environ 60 % de sa valeur marchande.[18]

Les conseillers en développement ont reçu des honoraires, ce qui a permis d'économiser une certaine proportion de la marge de profit que se serait octroyé un promoteur.

L'ensemble, vendu à l'avance, n'a nécessité aucun frais de commercialisation.

L'avoir des membres augmente (ou diminue) au rythme des augmentations (ou des chutes) enregistrées dans le niveau général des prix du marché immobilier. Au moment de l'occupation initiale, des rapports ont été établis pour chaque logement en fonction du coût du logement comparativement à sa valeur marchande estimative. Ces rapports seront maintenus tout au long de la vie de la coopérative, ce qui signifie que même si les prix des logements de la coopérative augmentent, ils demeureront quand même inférieurs, de façon substantielle, aux prix du marché des logements similaires.

En novembre chaque année, on procède à une évaluation de 5 ou 6 logements. Lorsqu'un membre quitte la coopérative, il peut fonder son prix de vente sur l'évaluation du dernier mois

[16] Plus les extras ajoutés par les premiers résidents à leurs logements, comme des laveuses et des sécheuses.

[17] Dans les faits, dans une coopérative d'habitation à capitalisation, on vend des parts, non des logements. Les membres détiennent des parts dont la valeur est équivalente à celle de leur logement.

[18] En Colombie-Britannique, les baux fonciers publics sont souvent d'une durée de 60 ans à 75 % de leur valeur franche. Cela fait d'ailleurs l'objet d'une certaine controverse quant à savoir si de tels arrangements constituent un traitement préférentiel pour les preneurs, même si au départ, une réduction de 25 % du coût du terrain constitue un avantage certain pour la commercialisation. Une réduction de 40 % du coût du terrain constitue un avantage encore plus évident.

de novembre ou demander sa propre évaluation; dans ce dernier cas le prix de vente est fondé sur une moyenne des deux évaluations.

Le fait que les prix de vente d'origine ne tenaient compte que du type de logement a occasionné certains problèmes. En effet, tous les logements de deux chambres à coucher étaient vendus exactement au même prix, peu importe la vue, l'exposition au soleil ou l'étage.[19]

Actuellement, les logements qui s'étaient vendus un peu plus de 90 000 $ la première fois sont évalués à environ 165 000 $, ce qui représente une hausse de 83 %.[20]

Questions de commercialisation

Comme les logements se vendaient à des prix très alléchants, qu'ils étaient bien situés et que le marché de l'immobilier était florissant, il n'y a eu aucun problème de commercialisation. Tous les logements ont été vendus à l'avance, ce qui a permis de réaliser des économies au plan de la commercialisation.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale des résidents d'y emménager?

De façon générale, non. Les résidents ont été attirés par Ambleview Place pour les principales raisons suivantes :

- **Abordabilité :** comme nous l'avons signalé plus tôt, les prix à Ambleview sont sensiblement moins élevés que les prix moyens dans West Vancouver depuis la construction de l'ensemble. Certains membres vivaient auparavant à loyer dans West Vancouver et s'inquiétaient de plus en plus de l'importance et de la fréquence des augmentations de loyer. D'autres ont quitté des logements en copropriété plus grands. Certains ont vendu leur résidence précédente parce qu'ils n'arrivaient plus à joindre les deux bouts. Même si ces membres croyaient ne plus jamais être propriétaires, la structure de prix à Ambleview Place leur a permis d'accéder de nouveau à la propriété.

- **Emplacement :** comme on l'a indiqué dans la description de cet ensemble, Ambleview Place est très bien situé.

- **Participation à la conception :** certains des premiers occupants ont été attirés par le fait qu'ils pouvaient avoir leur mot à dire dans la conception du projet, même si, comme on l'a déjà expliqué, la portée de cette influence était limitée par le caractère même du développement (clés en main).

- **Sincérité de l'équipe de développement :** plusieurs membres ont indiqué qu'ils avaient été impressionnés par le savoir et la sincérité de l'équipe de développement, à savoir l'architecte, l'entrepreneur et le groupe de ressources.

Le fait que Ambleview Place soit construit sur un terrain loué ne semble pas vraiment déranger les résidents, ce qui est plutôt inhabituel. Cet état de choses est en partie attribuable au fait que le District of West Vancouver est propriétaire du terrain et qu'un fonds d'amortissement a été mis sur pied par la municipalité. C'est peut-être aussi parce que les résidents reconnaissent et apprécient le fait que la location foncière a rendu leur logement relativement abordable.

[19] Généralement, les prix des logements tiennent compte des attributs et non seulement du type de logement. Un logement de 2 chambres à coucher avec vue se vend habituellement plus cher qu'un logement de 2 chambres à coucher sans vue. De telles distinctions n'existaient pas à Ambleview Place.

[20] Il n'y a pas de données disponibles sur les prix des immeubles en copropriété de faible hauteur dans West Vancouver depuis 1987. Le montant estimatif de 165 000 $ est fondé sur l'évaluation annuelle effectuée à Ambleview place.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Les membres sont généralement très satisfaits de Ambleview Place. Voici quelques-uns des points positifs soulevés :

- fort sentiment d'appartenance à la communauté : on s'attend à ce que les membres participent. Au comité d'administration s'ajoutent 10 comités actifs. Les membres se considèrent comme les membres d'une famille élargie et disent qu'ils ne se sentent jamais seuls. Une membre a indiqué qu'elle « n'avait jamais été aussi heureuse que depuis qu'elle vit à Ambleview Place ».
- logement abordable
- excellent emplacement
- logements bien conçus
- capacité d'exercer un contrôle sur le choix des nouveaux arrivants : Ambleview Place veut avoir pour membres des gens « heureux d'être en vie », pour reprendre les termes d'un résident. La coopérative tient également à avoir des membres assez jeunes.
- Le fonds d'amortissement [décrit dans la section portant sur le mode d'occupation (terrain et logement)].

Voici quelques-uns des points négatifs signalés par les résidents :

- Certains membres croient que la valeur de leur logement a augmenté moins rapidement que la valeur de logements équivalents dans le marché de la copropriété.
- Il y aurait peut-être des préjugés contre les coopératives dans West Vancouver. Certains membres de Ambleview ainsi que certains membres de Tudor Gardens (cas également étudié dans le présent rapport) croient que les coopératives sont perçues par le grand public comme des ensembles offrant des logements subventionnés en location à des ménages à faible revenu.
- Le fonds d'amortissement pourrait s'avérer inadéquat. Il est très difficile d'évaluer avec exactitude quelles seront les valeurs immobilières futures et le fonds pourrait bien ne pas permettre les rachats au niveau du marché à l'expiration du bail.
- Les logements sont plutôt petits, quoique les membres qui arrivaient de maisons plus grandes se soient vite adaptés à ce nouvel espace plus restreint.
- Certains membres s'ennuient de leurs jardins.

Questions de gestion

Même si au départ la coopérative était autogérée par ses membres, ceux-ci ont décidé en 1994 qu'il était préférable de confier ce travail à une entreprise de gestion immobilière. Ambleview Place est donc maintenant gérée par une entreprise de gestion.

Toutefois, les membres continuent de participer de près au fonctionnement de la coopérative. Au conseil d'administration s'ajoutent des comités responsables des finances, des membres, de l'entretien général, des griefs, de l'entretien ménager, du jardinage, des règles-manuels, de la sécurité, des activités sociales, de la conception et de la décoration et du recyclage.

Charges mensuelles

Les charges mensuelles sont fonction de la taille des logements et varient entre près de 100 $ et 164 $ par mois pour les frais d'entretien et autres frais communs, dont les frais de gestion et les versements au fonds d'amortissement. Les impôts fonciers sont payés séparément, mais sont plutôt modestes (environ 400 $ par année). Les budgets de fonctionnement annuel récents de la coopérative étaient fondés sur des revenus et des dépenses de tout près de 70 000 $. Chaque année, on verse de 9 000 à 15 000 $ à la réserve de remplacement. La coopérative

dispose donc d'une bonne réserve de remplacement.

Commodités qui répondent aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge

- Certaines salles de bains sont dotées de barres d'appui.
- Les logements sont accessibles aux fauteuils roulants.

Satisfaction générale à l'égard de ce mode d'occupation

Ambleview Place est une communauté où il fait bon vivre. Il est probablement juste de dire que sa structure en coopérative contribue pour une bonne partie à son succès, car les résidents participent à la gestion de l'immeuble et il y a interaction sociale entre les membres.

Que peut-on tirer de l'expérience de Ambleview Place pour les coopératives d'habitation à capitalisation ?

- Comme nous en avons parlé ailleurs dans le présent rapport, les coopératives d'habitation à capitalisation semblent avoir plus de succès lorsqu'elles répondent à deux critères : c'est-à-dire lorsque qu'elles comblent un créneau laissé vide dans le marché et lorsque la coopérative est sensiblement plus abordable que les autres modes d'occupation. Dans un endroit où le marché immobilier est probablement le plus élevé au Canada, Ambleview Place offre des logements de bonne qualité, à un prix relativement abordable et dans un endroit fort bien situé.
- Même si les baux fonciers peuvent être une source de problèmes pour les coopératives d'habitation à capitalisation et nuire à la commercialisation, il ne semble pas que ce soit le cas pour Ambleview Place. Le bail payé à l'avance avait un bon prix et les résidents de la coopérative ont confiance en leur bailleur, le District of West Vancouver.
- Les membres de Ambleview Place croient que le mode de vie en coopérative favorise un esprit communautaire qu'ils ne peuvent trouver facilement dans d'autres modes d'habitation, comme les immeubles en copropriété.
- Même si c'est là un facteur impossible à contrôler, le développement d'une coopérative d'habitation à capitalisation est beaucoup plus facile lorsque le marché immobilier est florissant que lorsqu'il est en récession.
- Ambleview Place n'est pas un immeuble en copropriété. Toutefois, on n'y a jamais vécu de problèmes liés à des questions de défaut de paiement ou de responsabilité conjointe. Le prêt hypothécaire, d'un faible montant, est partagé par neuf membres. Dans de telles circonstances, la probabilité qu'il y ait défaut de paiement est faible et si jamais cela se produit, cela ne causerait pas de problème grave. Les membres, même ceux qui ont des prêts hypothécaires, ont investi un capital substantiel dans leur logement et les logements sont faciles à vendre.

Personne-ressource

Bud Anderson
306-606 14th Avenue
West Vancouver, Colombie-Britannique
V7T 2R3
(604) 926-5705

Avondale Housing Co-operative
13754 74th Avenue
Surrey, Colombie-Britannique
V3W 0B5

Coopérative d'habitation à capitalisation

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

1987

Parrains

Columbia Housing Advisory Association[21] et Avondale Housing Co-operative

Groupe de clients

Avondale a été conçu pour répondre aux besoins de logement des retraités de plus de 50 ans dont le revenu est modeste.

Résumé

Nom	Avondale Housing Co-operative
Endroit	Surrey, Colombie-Britannique
Population	2 107 000 (région métropolitaine)
Type de logement	Îlots de bungalows d'un étage
Nombre de logements	70
Groupe de clients	Âinés

[21] Columbia Housing est un groupe de ressources et un conseiller en développement sans but lucratif qui se spécialise dans le développement de coopératives d'habitation.

Origines et objectifs

Avondale, tout comme Crescent Downs et The Cedars, des aménagements similaires, a vu le jour parce que Columbia Housing, un groupe de ressources, trouvait que les besoins de logement des retraités à revenu modeste dans la région métropolitaine de Vancouver n'étaient pas comblés. En collaboration avec Progressive Homes, un constructeur spécialisé dans le logement social, Columbia a décidé de combler ce besoin dans le marché, tout d'abord avec The Cedars et Avondale, puis avec Crescent Downs, cas également étudié dans le présent rapport.

Description physique

- 70 bungalows de une et deux chambres à coucher construits en îlots
- les 20 logements d'une chambre avec coin repos font 880 pieds carrés
- les 47 logements de deux chambres à coucher, qui comprennent une salle de bains attenante à la chambre, en plus d'une salle de bains principale, font 950 pieds carrés
- il y a également trois logements facilement accessibles aux personnes handicapées, dont un est occupé par un résident handicapé
- les logements ont des portes avant et arrière ainsi que des jardins avec espaces de stationnement tout près
- les logements sont modestes (petits, extérieurs avec bardage en vinyle), mais attrayants et le site est très bien entretenu et paysagé.
- le site s'étend sur neuf acres. Il est pratiquement impossible de reproduire un tel design au même endroit aujourd'hui parce qu'un aménagement de si faible densité entraînerait des coûts fonciers unitaires prohibitifs.

Avondale se trouve dans le quartier Newton à Surrey, une banlieue de la région métropolitaine de Vancouver et à environ une heure de route du centre-ville de Vancouver à l'heure de pointe. Tous les magasins et les services se trouvent à proximité, notamment une bibliothèque et un centre pour personnes âgées.

Commodités

- Un bâtiment indépendant qui ne plaît vraiment pas à certains membres à cause de son design inhabituel. Il ressemble beaucoup à un élévateur à grains, mais tout l'espace au-dessus de l'étage principal est inutilisable. L'immeuble comprend une grande salle de réunion qui est également utilisée pour les activités sociales.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain : tenure franche.
- Mode d'occupation des logements : les membres louent leur logement de la coopérative. Il n'y a pas de parts ni de baux.

Groupe de clients

Aînés.

III. DÉVELOPPEMENT, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

- Progressive Homes a acheté le terrain et l'a conservé pendant la construction, embauché et supervisé l'architecte, pris les dispositions pour le financement provisoire et construit l'ensemble dans le cadre d'un contrat à prix fixe. Progressive assumait tous les frais de développement provisoire et de construction.
- Columbia Housing a trouvé les membres, constitué la coopérative en société, assumé les fonction de coordination du projet, commercialisé la coopérative et informé les membres.

Certains membres de la coopérative sont insatisfaits à cause de certaines choses qui se sont produites au cours du processus de développement et qui ont fait l'objet de litige. L'une des politiques de base qui fait constamment l'objet de différends est le montant du capital remboursé aux membres sortants. Ce problème est décrit plus en détail dans la section portant sur la structure de prix.

Coûts du projet

- Coûts du terrain : 735 000 $
- Coût de conception-construction à prix fixe pour le projet dans son ensemble : 3 555 335 $
- Honoraires de Columbia Housing : 133 000 $
- PMB Consultants (conseiller en construction) : 27 500 $
- Coût total : 4 450 835 $

Financement de l'élaboration du projet

Aucun financement nécessaire : le financement provisoire a été assumé par Progressive Homes

Financement du projet

Les membres éventuels devaient déposer 13 000 $ (en fiducie) pour se réserver un logement. Le reste du prix d'achat était payable au moment de la prise de possession.

Structure de prix

Au début, le prix des logements a été fixé en fonction des coûts du développement. Les logements d'une chambre à coucher se sont vendus à 66 000 $ et ceux de deux chambres à coucher à 69 000 $. Il est difficile de comparer ces prix à ceux du marché d'alors pour deux raisons : il n'y avait pas de logements similaires sur le marché et la SCHL n'a pas publié de données sur le prix des logements à ce moment-là.

Il n'y a pas de telle difficulté en l'an 2000. Comme Avondale est une coopérative non axée sur le marché, il n'est pas possible d'évaluer ou d'ajuster les valeurs comptables, les logements se vendent toujours aux prix originaux, ce qui est extrêmement abordable selon les normes du voisinage.[22]

Au cours des 12 dernières années, certains membres de la coopérative ont commencé à s'inquiéter du pouvoir d'achat de la valeur de leurs parts, si jamais la maladie les obligeait à déménager dans une maison de santé dispendieuse. Columbia Housing a fait face à ce même problème dans une autre coopérative, à qui le Superintendent of Co-operatives a fait savoir que la coopérative pouvait augmenter la valeur du capital de ses membres de manière à mieux refléter les valeurs marchandes en autant que ses membres adoptaient une résolution extraordinaire à cet égard. Il fallait alors un vote de 75 % en faveur de cette démarche.

Une telle résolution a été préparée pour Avondale, selon laquelle la valeur des parts des membres sortants serait rattachée à la valeur marchande estimative en fonction du rapport entre le coût de la construction de l'ensemble et sa valeur marchande estimative au moment de la construction. C'est donc dire que l'on établirait la valeur des parts selon la formule suivante :

$$\frac{\text{Coût total de l'ensemble}}{\text{Valeur marchande estimative à la fin des travaux}} \times \text{Valeur marchande estimative du logement} = \text{Valeur en capital des parts}$$

[22] Actuellement, les maisons unifamiliales neuves à Surrey se vendent à un prix moyen de 345 000 $. Les nouveaux logements en rangée en copropriété se vendent à un prix moyen de 245 000 $.

Pour illustrer cette équation, disons que si le rapport résultant de la comparaison entre le coût de l'ensemble et la valeur marchande estimative à la fin des travaux était de 75 %, alors la valeur en capital des parts en 1999 serait équivalente à 75 % de la valeur marchande estimative du logement en 1999. Cette valeur serait considérablement plus élevée que les prix actuels de 66 000 $ pour un logement d'une chambre à coucher et de 69 000 $ pour un logement de deux chambres à coucher.

Même si la résolution a été préparée, un litige à Crescent Downs à l'égard de problèmes similaires a considérablement retardé les choses à Avondale. En ce moment, le conseil d'administration n'a pas encore accepté de soumettre la résolution aux membres et rien ne bouge.

Questions de commercialisation

Avondale s'est vite rempli. Les membres trouvaient que les logements étaient abordables,[23] que l'ensemble était bien situé et qu'il n'y avait (et n'y a) que peu d'ensembles de ce genre disponibles. De plus, le marché immobilier se portait bien à la fin des années 1980.

Actuellement, il y a une liste d'attente, ce qui n'est pas surprenant étant donné l'emplacement, l'abordabilité et la conception des logements. Le comité de sélection des membres déploie beaucoup d'efforts pour choisir des membres qui s'intégreront bien à la communauté et qui ne sont ni trop âgés ni trop frêles. La coopérative ne voudrait surtout pas devenir une maison de santé.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Il est probablement juste de dire que peu de résidents ont décidé d'emménager à Avondale parce qu'il s'agissait d'une coopérative, quoique par la suite, certaines restrictions quant à la mise de fonds ont engendré certains problèmes comme on en a déjà parlé. L'attrait principal de Avondale au départ était son emplacement, sa conception et son abordabilité.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Voici en résumé les avantages que présente Avondale pour ses membres :

- **Site et conception des logements :** un grand nombre de membres ont choisi Avondale principalement à cause de la conception de ses logements — ils ne comportent qu'un seul étage (pas de sous-sol); ils sont dotés d'une porte avant et d'une porte arrière; l'espace de stationnement est à proximité; chaque logement a une cour avant et une cour arrière et il y a beaucoup d'espace ouvert en commun. Ce genre de conception dans la région métropolitaine de Vancouver est extrêmement rare.

- **Emplacement :** la coopérative est vraiment bien située par rapport aux magasins et services, dont une bibliothèque et un centre pour personnes âgées.

- **Abordabilité :** dans le cas d'Avondale, l'abordabilité est une arme à deux tranchants. Comme nous l'avons déjà signalé, les logements sont extrêmement abordables, ce qui est de toute évidence un avantage pour les nouveaux membres. Mais le fait qu'il n'y ait pas d'accumulation d'avoir possible est une source de préoccupation pour certains membres qui sont là depuis de nombreuses années et qui s'inquiètent de la manière dont ils financeront leur nouvelle résidence si à un moment donné ils ont besoin de certains soins.

- **Esprit communautaire :** les membres apprécient le partage associé à la vie dans une coopérative. Des activités sociales sont

[23] Comme nous l'avons déjà mentionné, nous ne disposons pas de données indiquant comment les prix de Avondale se comparaient à ceux du marché au moment de l'occupation initiale.

organisées régulièrement (bingos, parties de rummoli et repas communautaires).

- **Sécurité :** les membres apprécient le fait qu'ils peuvent quitter leur maison pour de longues périodes sans avoir à s'inquiéter. Le site est clôturé et il n'y a qu'une entrée.

- **Propriété du terrain :** le fait que le terrain appartient à la coopérative et n'est pas loué est considéré comme un avantage important par de nombreux membres qui sont au courant des luttes dans lesquelles sont engagées d'autres coopératives d'habitation à capitalisation construites sur des terrains loués.[24]

Au nombre des points négatifs soulignés par les résidents, notons :

- **Groupe d'âge :** les membres sont préoccupés par l'âge des résidents, car il est difficile d'atteindre une combinaison adéquate. Si les résidents sont trop jeunes (c'est-à-dire s'ils ont entre 50 et 65 ans) et travaillent toujours, ils n'ont ni temps ni énergie à consacrer au fonctionnement de la coopérative. S'ils sont trop âgés, ils n'ont peut-être pas l'énergie, la santé ni même le désir de participer à la vie de la coopérative.

- **Processus de sélection des membres :** auparavant, le conseil dans son ensemble procédait à la sélection des membres. Actuellement, seulement quelques membres du conseil d'administration rencontrent les personnes intéressées à devenir membres, politique qui selon certains membres ne favorise pas une sélection efficace des membres.

- **Abordabilité :** comme on l'a dit, l'abordabilité à Avondale est une arme à deux tranchants. Les membres qui vivent à Avondale depuis les premiers jours n'ont bénéficié d'aucune plus-value pour les valeurs immobilières dans la région de Vancouver depuis la fin des années 1980 et sont peut-être désavantagés s'ils veulent accéder à un autre logement.[25]

Questions de gestion

Avondale est géré par une entreprise de gestion, Compton Steel, qui est très appréciée par les membres. La coopérative dispose d'une réserve de remplacement bien pourvue de près de 500 000 $, qui augmente chaque année de 35 000 à 45 000 $.

Charges mensuelles

Les charges mensuelles pour tous les types de logements sont de 210 $, ce qui couvre les frais d'entretien et les impôts fonciers.

Commodités pour répondre aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge

- Barres d'appui dans les salles de bains

- Logements d'un seul étage

- Trois logements parfaitement accessibles aux personnes handicapées

Satisfaction générale à l'égard du mode d'occupation

Avondale est une communauté heureuse dont les membres sont pour la plupart extrêmement satisfaits de leur milieu résidentiel.

Le seul facteur qui a soulevé une certaine controverse est le fait que la coopérative n'est pas axée sur le marché et ce que cela représente pour l'investissement des résidents. Comme nous l'avons indiqué, le modèle d'Avondale ne permet aucun rendement des capitaux propres,

[24] Voir, par exemple, les études de cas portant sur Bridgeside North, The Legends et Parkgate.
[25] À moins qu'ils n'aient investi l'argent qu'ils ont économisé en achetant un logement à Avondale plutôt qu'un autre au prix du marché

ce qui a rendu les logements extrêmement abordables. Cependant, certains membres croient que le caractère même de la coopérative leur nuit, car ils ne peuvent profiter des augmentations de la valeur de leurs biens immobiliers.

Que peut-on tirer de l'expérience de Avondale pour les coopératives d'habitation à capitalisation ?

- Pour toutes les coopératives d'habitation à capitalisation, et pour les coopératives d'habitation à capitalisation non axée sur le marché en particulier, il est essentiel de faire savoir clairement aux membres éventuels comment fonctionne la coopérative et ce qui arrive à leurs capitaux avec le temps.

- La méthode de développement des coopératives selon la formule clés en main présente ses avantages et ses inconvénients. Les membres ne participent généralement pas beaucoup au développement de leur logement éventuel, ce qui peut être perçu comme un inconvénient par certains,[26] sans compter que cette méthode peut s'avérer plus dispendieuse que d'autres pour un certain nombre de raisons.[27] Par contre, cette méthode permet d'éviter certains obstacles avec lesquels doivent composer les coopératives d'habitation à capitalisation, par exemple la disponibilité de financement provisoire.

- Les coopératives d'habitation à capitalisation peuvent avoir beaucoup de succès quand deux conditions sont respectées : lorsqu'elles comblent un créneau du marché, comme c'est le cas pour Avondale et d'autres coopératives similaires qui ont permis de répondre aux besoins des retraités désireux d'avoir un logement abordable avec entrée privée; et lorsque la coopérative permet d'accéder à des logements beaucoup plus abordables que les autres modes d'occupation.

Personne-ressource

Gilbert Kitchen[28]
7-13754 74th Avenue
Surrey, Colombie-Britannique
V3W 0B5
(604) 594-6473

[26] Même si la communauté de Crescent Downs est en santé et pleine de vie. Avec le temps bien sûr, les avantages associés à une participation importante des membres au stade de développement deviendront moins importants tout simplement à cause du roulement.

[27] Par exemple, les promoteurs d'ensembles clés en main réalisent des profits en raison de leur plus grande participation.

[28] Prenez note que M. Kitchen ne fait actuellement pas partie du conseil d'administration. C'est Faye Kantrowitz, la porte-parole de The Legends Housing Coopérative qui l'a recommandé.

Crescent Downs Housing
4749 64th Street
Ladner, Colombie-Britannique
V4K 4W4

Coopérative d'habitation à capitalisation

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

1991

Parrains

Columbia Housing Advisory Association[29] et Crescent Downs Housing Co-operative

Groupe de clients

Crescent Downs a été conçu pour répondre aux besoins de logement des retraités à faible revenu, âgés de plus de 50 ans. L'âge moyen des membres actuels est d'environ 65 ans. La moitié des résidents sont des couples et la plupart des autres sont des femmes seules.

Résumé	
Nom	Crescent Downs Housing Coopérative
Endroit	Ladner, Colombie-Britannique
Population	2 107 000 (région métropolitaine)
Type de logement	Bungalows d'un seul étage de 1 000 pieds carrés construits en îlots de quatre
Nombre de logements	70
Groupe de clients	Aînés

[29] Columbia Housing est un groupe de ressources, un conseiller en développement sans but lucratif qui se spécialise dans le développement de coopératives d'habitation.

Origines et objectifs

Columbia Housing a établi qu'il y avait une demande sur le marché pour des logements destinés aux retraités à revenu modeste. En collaboration avec Progressive Homes, un constructeur spécialisé dans le logement social, Columbia Housing a décidé de combler ce créneau avec une série de trois coopératives d'habitation à capitalisation : The Cedars, Avondale et Crescent Downs.[30] Toutes les trois se trouvent dans la région métropolitaine de Vancouver.

Description physique

- 70 bungalows de deux chambres à coucher, chacun occupant une superficie de 1 000 pieds carrés, construits en îlots de quatre sur un site de 5 acres.
- Les logements sont dotés de portes avant et arrière, ainsi que de jardins et d'espaces de stationnement immédiatement à l'avant.
- Le site est très bien entretenu et paysagé.[31]

L'ensemble de Crescent Downs se trouve à environ un mille du village de Ladner et n'est pas à distance de marche des magasins et des services.

Ladner fait partie de la municipalité de Delta, l'une des municipalités de la région métropolitaine de Vancouver. Ladner se trouve à environ 40 kilomètres du centre-ville de Vancouver.

Commodités

- Il y a un immeuble indépendant, au centre du complexe, qui comprend une salle de réunion avec des tables et des chaises, un atelier, un petit bureau et un espace d'entreposage. La salle de réunion est utilisée pour les activités sociales comme les soupers communautaires ainsi que pour les réunions. Il n'y a ni piscine ni autre commodité dispendieuse, car la coopérative voulait réduire ses coûts au minimum.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain : tenure franche. Sa propriété est assumée par la coopérative comme une entité et non conjointement par les membres qui sont actionnaires d'une entité légale.
- Mode d'occupation des logements : les membres louent leur logement de la coopérative. On ne peut attribuer ni parts ni baux.

II. DÉVELOPPEMENT, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

- Progressive Homes a trouvé le site et en a fait l'acquisition, s'est occupé du rezonage et a conservé le terrain pendant la construction; il a embauché et supervisé l'architecte; s'est occupé du financement provisoire et a construit l'ensemble.
- Columbia Housing a incorporé la coopérative; assumé les fonctions de coordination du projet; donné des conseils à la coopérative pendant la période de développement, commercialisé la coopérative et informé les membres.

Coûts du projet

7,9 millions de dollars

[30] Avondale fait également l'objet d'une étude de cas dans le présent rapport.
[31] On se demande si la municipalité approuverait une telle conception aujourd'hui en raison de sa relative faible densité.

Financement de l'élaboration du projet

Aucun soutien financier public n'a été accordé. Les fonds de démarrage, souvent nécessaires aux premiers stades de développement d'un projet pour réserver le terrain ou payer les honoraires des architectes ou encore pour commercialiser le produit, n'étaient pas nécessaires, car Progressive Homes a fourni tout le soutien financier requis. Columbia Housing a reporté à la date d'occupation ses frais associés à l'administration, à la commercialisation et à l'information du public.

Financement du projet

Les membres éventuels pouvaient choisir un logement moyennant des frais de demande de 200 $. Le reste de leur versement initial, qui pouvait varier de 20 à 100 % de la valeur du logement, était payable deux semaines plus tard. Tous les fonds ont été versés dans un compte en fiducie, l'intérêt s'accumulant pour les membres jusqu'à l'occupation des logements. Ces fonds n'ont jamais été utilisés comme garantie pour les emprunts et n'ont donc jamais été à risques.

Le prêt hypothécaire postconstruction ultime était de 4,3 millions de dollars, ce qui représentait 56 % du coût de l'ensemble. L'hypothèque en cours est maintenant d'environ 500 000 $. Seulement une poignée de membres assument encore l'hypothèque.

Structure de prix

À l'origine, les logements se vendaient 107 000 $ et 113 000 $ selon qu'ils se trouvaient au milieu ou aux extrémités (et ils se vendent encore à ce prix aujourd'hui). Il est difficile de comparer ces prix à ceux du marché, car les logements de Crescent Downs sont uniques.[32] Il est tout aussi difficile de comparer les prix de Crescent Downs aux valeurs marchandes actuelles pour la même raison. La coopérative a toujours eu pour objectif d'offrir des logements abordables et confortables à ses résidents actuels et à ceux qui y vivront plus tard.

Les membres qui ne sont pas en mesure de payer comptant la valeur totale des parts attribuables à leur logement doivent assumer leur part de l'hypothèque générale contractée par la coopérative.

À l'origine, on pensait rembourser aux membres sortants le montant qu'ils avaient injecté à leur arrivée. Cependant, la nature exacte du montant approprié de remboursement a été un gros problème pour la coopérative pour la majeure partie de son existence et source de nombreux litiges.

Selon le conseil d'administration actuel de la coopérative, les difficultés ont commencé lorsque des problèmes de commercialisation ont surgi pendant les stades de développement de la coopérative et que Columbia Housing a décidé d'ajuster la valeur des parts en accordant des augmentations selon l'Indice des prix à la consommation aux membres sortants.[33] Le conseil d'administration croit que cette décision n'était pas légale. Légale ou pas, en août 1992 une résolution extraordinaire a été adoptée par les membres pour abroger ce rajustement. Cependant, pour les membres qui se sont joints à la coopérative entre août 1990 et août 1992, la question de savoir si le rajustement devait ou non s'appliquer à la valeur de leurs parts a fait l'objet d'un litige qui n'est pas encore réglé. Le conseil croit que le problème devrait être bientôt réglé et qu'au bout du compte aucun membre n'aura droit à un rajustement de la valeur de ses parts.

Il incombe à la coopérative de trouver un nouveau membre et elle dispose de six mois pour rembourser ses parts au membre sortant.

[32] Il n'y a aucun ensemble de logements qui s'approche même de loin de Crescent Downs dans son secteur du marché.

[33] Columbia Housing est d'avis qu'il était injuste d'exiger des membres éventuels qu'ils acceptent une diminution future du pouvoir d'achat de leurs parts.

Questions de commercialisation

Comme le marché était au ralenti, seulement 50 % des logements étaient vendus une fois les travaux complétés (les personnes qui voulaient emménager n'arrivaient pas à vendre leur propre maison). VanCity, le prêteur pour l'hypothèque générale postconstruction, a avancé 1,5 millions de dollars à Progressive Homes. Les 2 millions de dollars en dépôt ont également été remis à Progressive, qui a accepté de contracter un deuxième hypothèque à un taux d'intérêt de 0 % en attendant que soient vendus le reste des logements. Il a fallu compter six mois.

Par la suite, tous les logements de l'ensemble sont demeurés occupés et il y a actuellement une liste d'attente de 18 mois. Compte tenu des difficultés associées au rajustement en fonction de l'IPC, le comité des membres insiste maintenant pour expliquer aux membres éventuels qu'à leur départ de la coopérative, la valeur de leurs parts leur sera remboursée exactement au même montant qu'à leur arrivée.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Il est probablement juste de dire que peu de résidents se sont attardés à la structure de propriété de Crescent Downs au moment d'y emménager, même si par la suite, les restrictions sur les capitaux ont créé certains problèmes, comme on l'a déjà mentionné. L'attrait principal de Crescent Downs au moment de l'occupation initiale était sa conception.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Voici en résumé les avantages que présente Crescent Downs pour ses membres :

- **Site et conception des logements :** un grand nombre de membres ont choisi Crescent Downs surtout en raison de la conception des logements. Ils comptent tous un seul étage (pas de sous-sol); une porte avant et une porte arrière; un espace de stationnement juste à l'extérieur du logement; et chaque logement a une cour avant et une cour arrière. Ce genre de conception est extrêmement difficile à trouver dans la région métropolitaine de Vancouver.

- **Abordabilité :** en raison de la modestie relative de la conception et compte tenu des limites qui s'appliquent pour le remboursement du prix des parts, les logements sont abordables et le demeureront.[34] Certains membres qui ont comparé le coût total de leur logement, en tenant compte de l'intérêt sacrifié sur la valeur des actions, au coût de location de logements comparables croient qu'ils économisent plusieurs centaines de dollars par mois en vivant à Crescent Downs. Les membres n'accordent pas vraiment d'importance à la plus-value de leur capital pour deux raisons. La première est que ces membres veulent un toit et non des gains en capital et la seconde est que les marchés peuvent fluctuer à la baisse comme à la hausse, comme tous les résidents de la région métropolitaine de Vancouver le savent trop bien. La tendance à la baisse générale dans les marchés immobiliers locaux au cours de

[34] Les logements à Crescent Downs se vendent à 107 000 à 113 000 $. Selon les données fournies par le Real Estate Board de la région métropolitaine de Vancouver, le prix moyen d'une maison unifamiliale dans South Delta, là où se trouve Crescent Downs, sur le Service interagences pour les trois mois qui se sont terminés le 30 avril 1999, était de 313 000 $. Les prix moyens d'une maison en rangée et d'un appartement en copropriété vendus grâce au Service interagences étaient de 212 000 $ et 154 000 $ respectivement. Même si certains logements neufs se vendent grâce à ce service, il s'agit surtout de logements existants. Il n'est pas possible d'obtenir des données plus détaillées pour connaître par exemple le prix moyen d'une maison en rangée en copropriété de 1000 pieds carrés.

ces dernières années a été exacerbée par les « copropriétés endommagées par l'humidité », dont il y a plusieurs exemples dans le voisinage de Crescent Downs.[35]

- **Esprit communautaire :** les membres apprécient la vie de partage dans une coopérative. Par exemple, les rues à l'intérieur de l'ensemble ont été dernièrement réasphaltées. Plutôt que de retenir les services d'un entrepreneur, les membres s'en sont chargés eux-mêmes, en partie pour des raisons économiques et en partie parce que c'était là une « façon de se rapprocher ».

  Au comité d'administration, s'ajoutent divers comités organisés, le comité des membres, un comité d'entretien, un comité de jardinage, un comité des arrivées et des départs et un comité social.

- **Sécurité :** les membres apprécient le fait qu'ils peuvent quitter leur maison pour de longues périodes sans avoir à s'inquiéter. Le site est clôturé et il n'y a qu'une entrée.

Il y a maintenant environ 50 ménages ou plus sur la liste d'attente. Un grand nombre vendent leurs maisons et vivent temporairement à loyer en attendant d'avoir un logement à Crescent Downs.

Au nombre des points négatifs soulevés par les résidents, notons :

- **Le rajustement en fonction de l'IPC :** Au nombre des sources d'insatisfaction, la principale est cette bataille perpétuelle au sujet du rajustement en fonction de l'IPC.

Questions de gestion

Même si les membres s'autogéraient au départ, ils ont fini par décider qu'il était plus approprié de retenir les services d'une entreprise de gestion immobilière. Crescent Downs est maintenant géré par une entreprise de gestion, Compton Steel, qui est très appréciée par les membres. La coopérative a une réserve de remplacement bien garnie.

Charges mensuelles

187 $ par mois pour l'entretien et les impôts fonciers.

Commodités pour répondre aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge

- Les salles de bains sont pourvues de barres d'appui

- Les logements sont accessibles aux fauteuils roulants.

La coopérative est préoccupée par les problèmes liés au vieillissement et à la perte d'autonomie que pourraient avoir les membres. À la coopérative, on insiste sur le fait que Crescent Downs n'est pas un centre de santé et que les membres qui ont besoin de soins doivent trouver une solution de rechange.

Satisfaction générale à l'égard du mode d'occupation

Crescent Downs est une communauté forte et vivante dont les membres sont, pour la plupart, extrêmement satisfaits de la nature de leur structure de fonctionnement et de la manière dont celle-ci a influencé leurs interactions les uns avec les autres.

Le seul facteur qui soulève une certaine controverse est le fait que la coopérative n'est pas axée sur le marché, avec les répercussions que cela comporte pour le traitement des capitaux. Comme nous l'avons indiqué, le modèle de Crescent Downs ne permet aucun

[35] Un grand nombre de logements en copropriété construits dans la région métropolitaine de Vancouver depuis la fin de années 1970 ne sont pas étanches. Les propriétaires doivent réparer ces logements et souvent débourser de 30 000 à 40 000 $, même plus cher pour chaque logement.

rendement des capitaux propres, si le litige en cours se termine comme l'a prévu le conseil. Cette situation est acceptable pour la plupart des membres, tout particulièrement pour ceux qui savent combien Crescent Downs est abordable par rapport aux autres options sur le marché. Ces membres croient que l'objectif de la coopérative est de fournir un logement abordable à long terme. Cependant, quelques membres ne sont pas d'accord avec cette philosophie qui ne tient pas compte du marché.

Que peut-on tirer de l'expérience de Crescent Downs pour les coopératives d'habitation à capitalisation ?

- Pour toutes les coopératives d'habitation à capitalisation et pour les coopératives d'habitation à capitalisation non axées sur le marché en particulier, il est très important d'expliquer clairement aux membres éventuels comment la coopérative fonctionne et ce qui arrivera à leurs capitaux avec le temps.

- Les coopératives développées selon la formule clés en main ont leurs avantages et leurs inconvénients. Les membres ne participent généralement pas beaucoup au développement de leur résidence éventuelle, ce qui peut être considéré comme un inconvénient par certains,[36] sans compter que cette méthode peut s'avérer plus dispendieuse que les autres méthodes de développement pour un certain nombre de raisons.[37]

  Par contre, cette méthode permet d'éviter certains gros obstacles avec lesquels doivent composer les coopératives d'habitation à capitalisation, dont la difficulté de trouver du financement provisoire.

- Dans des marchés immobiliers volatiles, les coopératives d'habitation à capitalisation traditionnelles[38] peuvent avoir à faire face à certains graves problèmes si le marché est en mauvaise posture pendant la phase de commercialisation, comme en font état plusieurs des études de cas dans le présent rapport.[39] Crescent Downs n'était vendu qu'à 50 % à la fin des travaux, mais grâce à la participation et à la coopération du promoteur clés en main, Progressive Homes, la coopérative a pu survivre aux répercussions financières de ce faible taux de vente. Si la coopérative avait été son propre promoteur, les membres auraient dû assumer la responsabilité conjointe des logements non vendus, ce qui aurait engendré de sérieux problèmes.

  En Colombie-Britannique, d'autres coopératives plus récentes[40] ont été aux prises avec des problèmes associés à la responsabilité conjointe illimitée. Le modèle de l'Alberta, dont on parle ailleurs dans le présent rapport, a su contourner les problèmes de responsabilité conjointe illimitée.

- Pour garantir leur succès, les coopératives d'habitation à capitalisation doivent respecter deux conditions : combler un besoin du marché, comme ce fut le cas pour Crescent Downs qui a offert aux retraités des logements abordables avec entrée privée; et constituer un mode d'occupation beaucoup plus abordable que les autres.

- Selon les membres de Crescent Downs, le mode de vie en coopérative favorise un esprit communautaire qu'il est difficile de trouver dans les autres modes d'occupation comme les logements en copropriété.

---

[36] Même si la communauté de Crescent Downs est en santé et bien vivante. Avec le temps, les bénéfices associés à la participation importante des membres au stade de développement perdront de leur importance simplement à cause du roulement.

[37] Par exemple, les promoteurs doivent être dédommagés pour le large éventail de services qu'ils offrent.

[38] C'est-à-dire logements non en copropriété.

[39] Voir par exemple Eagle Grove, Parkgate et The Legends.

[40] The Legends, Khatsalano, Bridgeside North and Eagle Grove.

Personne-ressource

Bob Spratt
30 - 4749 64th Street
Ladner, Colombie-Britannique
V4K 4W4
(604) 940-9331

Eagle Grove Housing Co-operative
1201 Pemberton Avenue
Squamish, Colombie-Britannique
V0N 3G0

Coopérative d'habitation à capitalisation

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

1997

Parrain

Eagle Grove Equity Housing Co-operative

Groupe de clients

La Eagle Grove Housing Co-operative est une coopérative d'habitation à capitalisation pour les aînés, terme défini par le District of Squamish comme incluant les personnes de plus de 50 ans. La restriction concernant l'âge des résidents est une condition de la convention de logement signée par le District et la coopérative.

Résumé

Nom	Eagle Grove Housing Co-operative
Endroit	Squamish, Colombie-Britannique
Population	15 400
Type de logement	18 bungalows de deux chambres à coucher construits en îlots et un immeuble à appartements de 4 étages contenant 45 logements.
Nombre de logements	63
Groupe de clients	Aînés

Origines et objectifs

Un groupe de résidents de Squamish a eu l'idée de développer un ensemble résidentiel abordable, sûr, demandant peu d'entretien et autogéré, parce qu'ils ne trouvaient pas de logements appropriés ailleurs au centre-ville de la communauté de Squamish, là où ils voulaient s'installer. L'un des membres fondateurs de Eagle Grove connaissait les coopératives parce qu'il avait lui-même travaillé dans une coopérative (coopérative forestière) pendant sa vie active. L'idée lui est venue de là.

Le document déclaratoire déposé auprès du Superintendent of Real Estate en Colombie-Britannique dresse la liste des intentions de la coopérative comme suit :

1. Offrir des logements à des personnes âgées d'au moins 50 ans et à leurs conjoints;

2. Offrir des logements abordables aux acheteurs, à un prix inférieur à celui du marché en limitant la propriété à un intérêt partiel dans la propriété d'un lot de copropriété;

3. Offrir un aménagement immobilier dans lequel les occupants gèrent en coopérative leurs affaires communes.

Description physique

- 63 logements
- 18 bungalows de deux chambres à coucher en îlots
- 45 logements dans un immeuble de 4 étages à charpente en bois.
- Les appartements ont soit une chambre à coucher et un coin repos (28) ou 2 chambres à coucher (17). Tous les bungalows ont deux chambres
- Les logements comptent de 773 à 1 010 pieds carrés

La coopérative se trouve dans le centre-ville de Squamish, soit à environ 45 milles au nord de Vancouver. L'immeuble, qui se trouve à un pâté de maisons d'un centre commercial, est situé à côté d'un terrain vacant, qui faisait partie de l'entente négociée avec la municipalité. À l'origine, on avait l'intention d'y construire un centre pour personnes âgées, mais on ne croit pas que cela se fera dans un avenir rapproché. Si le terrain est vendu pour servir à une autre fin, les recettes de la vente seront utilisées pour le développement d'un centre communautaire pour personnes âgées ailleurs dans la communauté.

Commodités

- Salle commune avec cuisine
- Solarium au dernier étage
- Potager communautaire avec plates-bandes surélevées
- Stationnement couvert
- Bureau
- Atelier

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain — tenure franche. On a acheté le terrain du District of Squamish. Les membres ont préféré acheter le terrain plutôt que de le louer afin d'avoir un meilleur contrôle. De plus, le groupe de ressources qui conseillait la coopérative, Access Building Association, est d'avis que

les baux fonciers ne constituent pas normalement une forme de tenure qui convienne aux coopératives d'habitation à *capitalisation*.[41]

- Mode d'occupation des logements — les logements ont été en copropriété dès le départ. La coopérative et le membre sont tous deux inscrits sur le titre de chaque lot en copropriété comme tenants communs en proportion de leur intérêt dans la propriété (voir la section sur la Structure de prix plus bas pour avoir plus de détails sur ces questions).[42]

II. DÉVELOPPEMENT, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

La coopérative a retenu les services d'un groupe de ressources (Access Building Association) pour l'aider avec ses plans. Les aînés ont conçu leurs propres plans du site et des logements dans le cadre d'une série d'ateliers avec des architectes et des artistes. Le District of Squamish a accepté de leur vendre le site à condition qu'au moins une partie du projet soit sous forme d'appartements (afin de donner de la valeur au terrain). La coopérative aurait préféré construire des logements de plus faible densité. Les membres sont d'avis qu'ils ont payé trop cher pour le terrain, car celui-ci se trouve dans une plaine inondable plutôt marécageuse, ce qui les a obligés à effectuer des travaux de remplissage importants.

Par la suite, les membres ont retenu les services d'un architecte et d'un entrepreneur. Malheureusement, pour des raisons que nous n'examinerons pas ici, il a fallu congédier les deux à un stade très avancé du processus de développement. On avait déjà investi 500 000 $ en services et en travail sur le site.

À ce moment-là, les membres de la coopérative se sont demandés s'il était préférable d'abandonner le projet et de perdre l'argent investi,[43] ou de poursuivre. Ils ont décidé de poursuivre, mais comme il était urgent de mettre le projet en branle (les intérêts s'accumulaient), ils ont opté pour une solution plutôt inhabituelle pour un développement plurifamilial : un logement modulaire de Britco, manufacturier important de maisons modulaires. L'immeuble à appartements de 4 étages construit pour Eagle Grove par Britco est la première structure résidentielle modulaire de 4 étages entièrement protégée par des extincteurs automatiques, jamais construite au Canada. C'était également la première fois que la SCHL offrait une garantie pour des avances de construction pour des modules produits ailleurs et livrés sur le site.

Le coût de construction des logements Britco était légèrement inférieur au prix final de l'entrepreneur original, quoique les retards et le problème de la plaine d'inondation aient occasionné des coûts supplémentaires.

Coûts du projet

Le coût total du projet s'est chiffré à 8,351 millions de dollars.

Financement de l'élaboration du projet

- Financement de 75 000 $ dans le cadre du Programme de financement pour la préparation de projets de la SCHL, remboursables à même l'avance sur le premier prêt hypothécaire.

- 75 000 $ en financement de départ de British Columbia Housing.

[41] Principalement à cause de la valeur à la baisse des droits de tenure à bail à mesure que le temps passe, de la nécessité d'administrer et d'alimenter un fonds d'amortissement, et de la difficulté d'assumer une administration complexe, comportant entre autres choses le calcul de la valeur du fonds pour l'achat et la vente des logements.

[42] On a exigé des acheteurs qu'ils attribuent leurs droits de vote à la coopérative aux termes de la *Condominium Act*.

[43] Voir la Section sur le Financement du projet.

Financement du projet

Au départ, la coopérative a essayé d'élaborer son projet dans le cadre d'un programme novateur d'accès à la propriété lancé par British Columbia Housing. Ce programme, connu sous le nom de NOHO (New Options for Home Ownership), offrait un financement de départ et un financement à 100 % de la construction aux taux d'emprunt du gouvernement. Cependant, la coopérative n'a pas réussi à convaincre British Columbia Housing de la capacité de sa structure juridique pour assurer un logement abordable à long terme. La coopérative a finalement obtenu un financement de base de British Columbia Housing (qu'elle a d'ailleurs remboursé), mais la construction n'a pas été financée.

Les membres de la coopérative ont contracté des emprunts aux actionnaires de 550 000 $ pour financer la construction, qui se sont ajoutés à leurs dépôts conservés en fiducie. Le document déclaratoire faisait état de l'intention d'utiliser les prêts aux actionnaires, qui généraient des intérêts de 10 %, comme fonds de roulement. Les membres savaient que ces fonds étaient à risques si le développement n'avançait pas et environ la moitié des membres originaux ont choisi de prêter à la coopérative des fonds qui variaient entre 10 000 et 40 000 $. Les dépôts des autres membres ont été placés en fiducie. Fait inhabituel, le prêteur et la SCHL ont convenu de retirer ces prêts aux actionnaires au moment de la prise de possession des logements par ces membres, plutôt que d'attendre que tous les logements soient vendus, ce qui est pratique courante. Cette approche avait pour avantage de doter la coopérative d'un fonds de roulement tout en faisant fonction de levier pour l'obtention d'autre financement.

De plus, le District of Squamish a demandé la valeur marchande pour le terrain, mais a subordonné le paiement au prêteur et a garanti ce paiement avec une deuxième hypothèque qui a été acquittée par une transaction comportant du comptant, une garantie pour les améliorations hors-site et une cession des avantages d'aval aux termes de l'entente municipale pour les retardataires.

La mise de fonds totale représentait 15 % des coûts en capital du projet au moment de l'engagement et pendant la construction. La SCHL a assuré le prêt pour la construction une fois que le nombre de préventes demandé (40) a été atteint, mais a permis une avance autorisée de fonds pour le remplissage du site et l'apport d'améliorations à l'extérieur du site.

À la date prévue pour l'occupation, comme nous en discutons plus loin dans la présente étude de cas, 20 logements n'étaient toujours pas vendus. Ayant prévu cette éventualité, Eagle Grove et Access avaient discuté des possibilités si la situation du marché se détériorait. La coopérative avait rencontré son prêteur, MRS Trust, et suggéré un refinancement garanti par l'intérêt moyen de 10 % de la coopérative dans la valeur du projet.[44] Ce montant représentait environ 5 ans d'intérêts. MRS Trust n'a pas accepté, indiquant qu'il était trop tôt pour penser au refinancement.[45] Par la suite, MRS Trust a décidé de ne pas fournir de financement sur cette base.

Les membres sont alors convenus avec le prêteur et la SCHL de vendre les logements en fief simple et les membres ont acheté l'intérêt de la coopérative dans leurs propres logements pour avoir du comptant. Les membres ont amassé 150 000 $ de cette manière, ce qui a suffi à payer l'intérêt pour un an. Ce faisant, ils

[44] Sur une base unitaire, l'intérêt enregistré de la coopérative variait entre 4 et 16 % en se fondant sur le pourcentage du coût d'un logement par rapport à la valeur marchande estimative. Par exemple, un logement de 90 000 $ dont la valeur aurait été estimée à 100 000 $ représenterait une propriété de 10 % par la coopérative et de 90 % par le membre. Aux termes des documents expliquant l'hypothèque, la responsabilité individuelle vis-à-vis de la coopérative se limitait au pourcentage enregistré sur le logement du membre.

[45] Et peut-être parce qu'ils avaient la garantie de l'assurance de la LNH.

ont également éteint la valeur de 10 % des logements vendus qui revenait à la coopérative, valeur sur laquelle comptaient les aînés pour le refinancement.

Une fois les 150 000 $ dépensés et toutes les autres sources de financement épuisées, la coopérative a cessé de payer de l'intérêt sur le prêt. La coopérative demeure le promoteur. Cependant, la responsabilité personnelle des membres était limitée à l'intérêt de la coopérative dans chaque logement vendu. Il n'y avait pas d'engagements personnels de la part des membres de la coopérative, ni d'obligations pour les logements non vendus au-delà de l'avoir restant dans les logements non vendus. La coopérative était structurée comme une entité sans but lucratif. Jusqu'ici, plusieurs mois après le dernier paiement d'intérêt, MRS Trust n'a pris aucune disposition pour commencer les mesures de forclusion. La coopérative a engagé des agents immobiliers qui continuent d'essayer de vendre les logements restants.

La coopérative continue d'agir comme promoteur aux termes de la *Real Estate Act* et continuera ainsi tant que les logements n'auront pas tous été vendus ou tant que la cour n'aura pas ordonné la vente au prêteur, le seul créancier.

Comme la coopérative a été enregistrée avec des titres en copropriété dès le début, il a été relativement facile de passer du statut de coopérative à celui d'immeuble en copropriété. En gros, ce projet était une coopérative de construction pendant le développement et la construction, pour ensuite devenir une structure en copropriété au moment de l'occupation.

Structure de prix

Au départ, la coopérative et le District voulaient offrir des logements relativement abordables à des aînés et des retraités disposant d'un revenu moyen. En collaboration avec Access, Eagle Grove a décidé d'assurer des prix inférieurs à ceux du marché en limitant la propriété à un intérêt partiel dans la propriété d'un lot en copropriété.[46]

Le modèle utilisé par Eagle Grove Co-op est unique en Colombie-Britannique. Il est fondé sur la notion d'une réduction par rapport aux prix du marché, comme plusieurs autres coopératives, mais le mécanisme est différent. Une fois les logements terminés, leur valeur a été estimée pour établir leur valeur marchande. Cette valeur a ensuite été comparée au coût relié à la production du logement, ce qui a permis d'établir un rapport. Jusqu'ici, cette méthode est similaire à celle utilisée dans certaines autres coopératives, comme Ambleview Place, quoique les estimations effectuées à Ambleview Place étaient fondées sur le principe voulant que les logements du même type devaient valoir la même chose, indépendamment de l'endroit où ils se trouvaient dans l'immeuble, de la vue, etc.[47]

Le modèle de Eagle Grove diffère de celui de Ambleview en ceci qu'à Eagle Grove, la coopérative et l'actionnaire sont inscrits sur le titre comme tenants communs. La part du membre est fondée sur le rapport établi et la part de la coopérative est la différence entre la part du membre et 100 %. Cette propriété partagée donne un mécanisme actionné par le marché qui permet d'assurer le maintien de valeurs inférieures au marché, tout en créant un bien pour la coopérative distinct des intérêts

[46] Voir la section sur le Financement du projet pour obtenir plus de détails sur le fonctionnement de cet arrangement.

[47] Comme il est indiqué dans l'étude de cas portant sur Ambleview, cette approche a posé des difficultés depuis.

[48] La coopérative exigeait des acheteurs qu'ils signent une option d'achat et une entente de copropriété avec la coopérative, qui étaient enregistrées sur le titre de chaque lot en copropriété. Il était interdit à la coopérative de vendre son intérêt enregistré pour le bénéfice personnel d'un membre aux termes de ses Statuts constitutifs, même si elle pouvait vendre son intérêt enregistré pour financer des entreprises communes et assumer des coûts communs d'investissements et de fonctionnement, ce qu'elle a fait pour payer les frais d'intérêts prévus.

individuels des membres.[48] Les rapports varient, mais représentent en moyenne 10 % (ou 90 % en propriété individuelle pour les membres). Si nécessaire, le pourcentage de la coopérative pouvait légalement être réduit à 1 %, ce qui a été le cas, comme en fait état la section portant sur le financement du projet. Lorsqu'on a décidé de vendre le fief simple, l'intérêt enregistré de la coopérative a été complètement remis à chaque membre en échange de comptant.

Le financement hypothécaire des logements individuels, au besoin, était fondé sur un intérêt dans la pleine propriété d'un logement en copropriété.

Questions de commercialisation

Quand on a lancé l'idée d'une coopérative, le marché immobilier dans la plupart des régions de la Colombie-Britannique était très actif. Lorsque le projet a été finalement prêt à recevoir des résidents au milieu de 1997, le marché, à Squamish comme presque partout ailleurs, s'était déjà beaucoup détérioré. De plus, d'autres projets importants avaient été mis sur pied, créant une concurrence pour la coopérative.

Au début, les logements de la coopérative présentaient réellement un avantage côté prix, leur valeur étant de 10 % inférieure au prix du marché. Cependant, en raison des divers retards et problèmes dont on a déjà parlé dans cette section, ce pourcentage est disparu et dans les faits, pour une période considérable, les logements ont été estimés à des prix supérieurs à ceux du marché.[49] Une fois le projet terminé, plus de 20 logements n'étaient toujours pas vendus et le marché immobilier continuait de se détériorer.

Diverses méthodes ont été envisagées pour vendre les logements non vendus. D'un point de vue légal, on pouvait louer les vingt unités, même si les membres de la coopérative et le prêteurs n'étaient pas trop chauds à cette idée, en raison de la TPS nécessaire sur les logements de location et des répercussions sur les possibilités de commercialisation. On s'est informé auprès de British Columbia Housing de la possibilité de subventionner certains des logements.

On a réduit de façon substantielle le prix des logements vers la fin de juin 1999, croyant que cela en faciliterait la vente.[50]

Selon le courtier immobilier de la coopérative et certains membres de la coopérative, le fait qu'il s'agisse d'une coopérative n'a pas favorisé la vente, cette formule n'étant pas trop populaire à Squamish. C'est pour faciliter la vente des logements que l'on a décidé de passer d'une structure de coopérative à un mode d'occupation en copropriété. Selon le courtier immobilier, les coopératives sont perçues comme des logements locatifs subventionnés, qui ne conviennent qu'aux ménages à faible revenu. Le courtier qui s'occupe maintenant de la vente croit que le concept des coopératives n'est pas familier à de nombreuses personnes qui sont donc craintives, surtout les personnes âgées. Elles craignent de se retrouver prises dans quelque chose qui ne leur plaise pas. Actuellement, on utilise le slogan suivant pour mousser la vente : « Maintenant offert avec propriété en titre libre ». Il y a également des gens qui voudraient emménager dans cet ensemble, mais qui n'arrivent pas à vendre leurs logements actuels. C'est tout particulièrement le cas de personnes qui vivent dans d'autres ensembles en copropriété à Squamish, pour lesquels le marché est actuellement très lent. Selon les courtiers immobiliers, Eagle Grove présente trois attraits principaux : cet ensemble est bien situé; les logements sont attrayants; et, ce qui est peut-être le plus important, tout le monde sait à Squamish qu'Eagle Grove est une vraie

[49] Information fournie par le courtier immobilier qui s'occupe actuellement de la vente des logements.

[50] Le prix d'un logement de coin de 2 chambres à coucher a été réduit de 145 600 à 123 000 $. Le logement le moins cher a été réduit de 124 900 à 110 000 $.

communauté, où les résidents mènent une vie active tout en s'occupant les uns des autres.[51]

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Si, au départ, l'ensemble Eagle Grove était structuré comme une coopérative d'habitation à capitalisation, c'était pour atteindre plusieurs objectifs fondamentaux : permettre en premier lieu la construction d'un ensemble grâce aux mises de fonds de ses membres; offrir aux personnes âgées un niveau de contrôle élevé sur la conception et les occupants, et offrir un mécanisme garantissant l'abordabilité en permanence. Si on a retenu ce mode d'occupation, c'est qu'il n'y avait pas d'autre choix. À l'époque, il n'y avait pas de projets dans la communauté qui ne visaient que les personnes âgées, ni rien dans le centre-ville à proximité des magasins, des transports en commun et des services, c'est donc la raison pour laquelle les membres ont décidé de créer leur propre ensemble de logements.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Même si le processus de développement s'est révélé long et pénible, les résidents de Eagle Grove sont généralement satisfaits de leur milieu résidentiel. Comme nous l'avons indiqué ailleurs dans cette étude de cas, le caractère vibrant de la vie communautaire à Eagle Grove est bien connu dans la région de Squamish. Voici en résumé les principales raisons de cet état de choses :

- **Endroit :** Les résidents de Eagle Grove voulaient dès le départ vivre au centre-ville.
- **Esprit communautaire :** même si Eagle Grove fonctionnera pour le reste de son existence comme un ensemble en copropriété plutôt que comme une coopérative, les résidents sont très attachés les uns aux autres et à la communauté.
- **Conception du bâtiment :** à une ou deux exceptions près, les résidents sont très heureux des attributs physiques de Eagle Grove. Les logements sont attrayants et bien conçus, sauf qu'il n'y a pas de lingeries. On n'y a pas pensé au moment de la conception et de la construction.

Au nombre des points négatifs mentionnés par les résidents, notons :[52]

- **Aires communes :** la salle commune/cuisine, là où ont lieu les réunions et les activités sociales, est trop petite. Il est très difficile d'y tenir des activités comme des soupers communautaires, car il n'y a pas assez d'espace pour accueillir tous les résidents. Lorsque les 20 logements qui restent seront vendus, le problème sera encore plus grave.
- **Solarium :** l'autre lieu public est un grand solarium au dernier étage du bâtiment. Le plafond et les murs sont de verre et la vue est spectaculaire. Malheureusement, cet espace est inutilisable en raison de la mauvaise aération (l'été le thermomètre grimpe à des niveaux dangereux) et il n'est d'ailleurs pas bien insonorisé (pour le logement qui se trouve juste en dessous). Britco a entrepris d'installer des fenêtres pour permettre une meilleure ventilation.

[51] L'un des courtiers immobiliers qui a travaillé à la vente des logements de Eagle Grove espère que son beau-père pourra quitter Victoria pour emménager à Eagle Grove à Squamish.

[52] Les résidents admettent que les questions de financement dont nous avons déjà discuté dans ce rapport ont été très stressantes, même si plusieurs ont mentionné que tout ce processus avait renforcé l'esprit communautaire dans l'immeuble. Les points négatifs de cette section ont plutôt trait à des lacunes physiques.

Charges mensuelles

Les charges communes mensuelles varient entre 65 et 85 $ par mois. Les membres assument leurs propres impôts fonciers.

Commodités pour répondre aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge

- Système d'alerte médicale
- Interrupteurs plus bas
- Barres d'appui dans la salle de bains
- Couloirs plus larges
- Deux logements complètement accessibles aux fauteuils roulants
- Toutes les pièces de tous les logements tiennent compte du rayon de braquage des fauteuils roulants

Que peut-on tirer de l'expérience de Eagle Grove pour les coopératives d'habitation à capitalisation ?

- Il est très difficile de développer une coopérative d'habitation à capitalisation, tout comme la plupart des ensembles résidentiels d'ailleurs, dans un marché immobilier en régression.
- Les coopératives d'habitation à capitalisation constituent l'un des seuls moyens pour les aînés de se regrouper pour combler leurs besoins en matière de logement.
- Malgré de difficiles circonstances, le développement d'une coopérative d'habitation à capitalisation peut favoriser la création d'une communauté aux liens étroits et qui fonctionne bien.
- Comme plusieurs autres coopératives d'habitation à capitalisation mentionnées dans le présent rapport, Eagle Grove a dû composer avec une certaine résistance de la communauté face à la commercialité du concept des coopératives d'habitation à capitalisation. De nombreuses personnes croient que toutes les coopératives servent à offrir des logements subventionnés à des ménages à faible revenu et n'envisagent pas d'en faire partie, malgré les avantages particuliers associés aux coopératives d'habitation à capitalisation (la capacité d'exercer un contrôle sur le choix des membres et des occupants par exemple).

Personne-ressource

John Vance
Access Building Association
45 East 6th Avenue
Vancouver, Colombie-Britannique
V5T 1J3
(604) 875-1836

The Legends Housing Co-operative
5281 Oakmount Crescent
Burnaby, Colombie-Britannique
V5H 4S7

Coopérative d'habitation à capitalisation

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

1997

Parrains

La Ville de Burnaby et la British Columbia Buildings Corporation

Groupe de clients

Au début, la coopérative visait à fournir un logement abordable aux personnes âgées (55 ans et plus). Pour diverses raisons,[53] on n'a pas trouvé un nombre suffisant de personnes âgées intéressées par cet ensemble. On compte donc parmi les résidents des aînés, des gens dont c'est la première maison, et d'autres personnes (voir la section : Commercialisation pour de plus amples détails).

Résumé

Nom	The Legends Equity Co-operative
Endroit	Burnaby, Colombie-Britannique
Population	2 107 000 (région métropolitaine)
Type de logement	Immeuble à appartements de trois étages à charpente en bois
Nombre de logements	36
Groupe de clients	Aînés

[53] Même si l'immeuble se trouve dans un quartier prestigieux, l'emplacement n'est pas vraiment pratique pour ce qui est de l'accès aux magasins et aux services pour les gens sans voiture. L'immeuble se trouve également sur une colline plutôt raide, ce qui donne de beaux points de vue, mais pour se rendre aux nombreuses installations récréatives du secteur, il faut marcher sur un terrain en pente.

Origines et objectifs

La coopérative The Legends a été mise sur pied par la Ville de Burnaby et la British Columbia Buildings Corporation, une agence gouvernementale provinciale, pour fournir des logements abordables aux personnes âgées dans Oaklands, un quartier d'habitation haut de gamme sur le site d'un ancien établissement pénitentiaire à Burnaby, une banlieue de Vancouver.

Cet ensemble a vu le jour dans le cadre de la politique de logement inclusive de Burnaby pour les communautés qui ont un devis directeur, et selon laquelle 20 % du site doit être réservé à des logements à prix abordable.

La Ville a organisé un concours pour trouver un promoteur intéressé. Le développement du site a été confié à Columbia Housing, groupe de ressources, et à Progressive Homes qui s'est occupé de la construction.

Description physique

- Immeuble de trois étages à 36 appartements à flanc de colline
- 13 logements d'une chambre à coucher et 23 logements de deux chambres à coucher, tous dotés d'une salle de bain
- La taille des logements varie entre 550 et 940 pieds carrés
- Stationnement souterrain.

L'ensemble se trouve dans Oaklands à Burnaby, une banlieue proche de Vancouver. Le site, qui se trouve à environ un kilomètre de l'un des plus grands centres commerciaux de la Colombie- Britannique, surplombe un lac et la chaîne Côtière.

Commodités

- salle de réunion et salon
- cuisine
- buanderie communautaire

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain (au départ) : tenure à bail, avec British Columbia Buildings Corporation, propriétaire
- Mode d'occupation des logements (au départ) : même si les logements étaient en copropriété, tous les titres étaient détenus par la coopérative. Les résidents louaient les logements de la coopérative.

Le terrain a été loué à la British Columbia Buildings Corporation pour 60 ans à 75 % de sa valeur marchande. Un fonds d'amortissement a été mis sur pied, tenu par la municipalité. Une convention de logement signée par la Ville et la coopérative, régissait l'utilisation du terrain (c.-à-d. la structure de la coopérative, les aînés). Les logement étaient en copropriété dès le départ, mais tous les logements appartenaient à la coopérative et étaient loués aux membres. Un grand nombre des membres croyaient que les titres des logements individuels étaient à leur nom et ne se sont rendu compte que plus tard que ce n'était pas le cas.

Actuellement, des modifications sont en cours qui feront que l'ensemble deviendra un ensemble en copropriété conventionnel sur une terrain franc (situation décrite en détail plus loin).

II. DÉVELOPPEMENT, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

L'ensemble est une entreprise conjointe entre BCBC, le propriétaire du terrain; la Ville de Burnaby dans le cadre de sa politique de logement inclusive de 20 %; un groupe de

ressources choisi dans le cadre d'un concours (Columbia Housing), et un promoteur (Progressive Homes). Il n'y a pas eu de groupe noyau de membres de la coopérative jusqu'à ce que Columbia Housing décide de trouver des membres intéressés, et il n'y a pas eu non plus de participation officielle des résidents avant le rezonage et la fin des travaux de conception.

Coûts du projet

Le coût total de l'ensemble a été de 5 411 500 $, ce qui comprenait un bail foncier payé à l'avance de 1,3 millions de dollars. Nous n'avons pu obtenir une ventilation détaillée des coûts du projet.

Financement de l'élaboration du projet

Un financement de 75 000 $ dans le cadre du Programme de financement pour la préparation de projets de la SCHL, remboursable à même l'avance de la au compte du prêt hypothécaire.

Financement du projet

L'ensemble The Legends a été construit selon la formule clés en main. Le promoteur, Progressive Homes, a préfinancé tous les coûts, notamment la mise de fonds de 1,4 million de dollars.

Les membres devaient fournir des dépôts équivalant à 10 % du prix de leur logement, soit 5 % au départ et 5 % avant le début de la construction. Au départ, un versement initial de 25 % était exigé, mais compte tenu des problèmes liés à la vente des logements, le groupe de ressources a réduit cette exigence à 5 % dans le cadre du programme d'assurance à 95 % de la SCHL.

Un prêt de construction de 4 millions de dollars, assuré en vertu de la LNH, a été réduit par les achats au comptant des membres; un prêt résiduel maximal de 2 millions de dollars a été mis à la disposition des acheteurs incapables de payer comptant. Les membres qui avaient besoin de financement ont dû remettre un billet et effectuer des versements mensuels pour couvrir leur part au pro rata du reste du prêt hypothécaire.

Structure de prix

The Legends a été conçu et construit pour offrir du logement abordable dans un aménagement prestigieux. Comparativement à d'autres ensembles du voisinage, les logements sont plus petits, plus modestes (par exemple, les logements ne sont pourvus que d'une salle de bains), et moins dispendieux. Le prix des logements varie entre 114 900 $ pour les plus petits logements de une chambre à coucher et 194 900 $ pour les plus grands logements de deux chambres à coucher (1 069 pieds carrés).

The Legends n'était pas une coopérative à la valeur du marché, c'est-à-dire qu'une personne qui aurait décidé de quitter la coopérative pendant sa brève existence en tant que coopérative aurait reçu la valeur initiale de sa part, rajustée en fonction de l'Indice des prix à la consommation ou la valeur marchande, selon la moins élevée des deux.

Questions de commercialisation

The Legends est arrivé sur le marché à un bien mauvais moment — les marchés immobiliers étaient très lents. De plus, comme nous l'avons déjà mentionné, l'endroit où se trouve la coopérative ne convient pas vraiment à des personnes âgées. Les seuls sentiers de marche adjacents comportent une centaine de marches et permettant de franchir la colline entre le côté sud du site de Oaklands et Deer Lake au bas. Ce n'est pas très facile non plus d'aller faire les courses, même si l'ensemble se trouve à proximité d'un centre commercial régional qui s'étend sur plus d'un million de pieds carrés. Il n'y a pas de marché d'alimentation ni d'autres magasins à distance raisonnable de marche (pour une personne âgée), ni aucun service à l'exception d'un service de soins dentaires sur le site de Oaklands.

De plus, de nouveaux logements en copropriété tout près, ou au-dessus de magasins ou de services, étaient offerts au même prix à la même époque, ce qui n'a pas aidé la vente des logements.

Certaines mesures ont été prises pour améliorer l'écoulement sur le marché, dont la réduction du versement initial à 5 % et l'abolition de la limite d'âge. De plus, le promoteur a offert des achats de réduction d'intérêt et remplacé Columbia Housing comme responsable de la commercialisation. Ces moyens ont permis de remplir l'immeuble, mais avec des occupants complètement différents de ceux envisagés au départ. Par exemple, de nombreuses personnes qui n'avaient jamais été propriétaires ont été attirées par le faible versement initial. L'immeuble compte maintenant seulement huit ménages de personnes âgées.

Comme le marché immobilier a continué de se détériorer, les membres se sont trouvés en possession de logements qui valaient moins que la valeur du bail. Comme il n'avait pas grand chose à perdre, un membre a cessé d'effectuer ses versements pour le bail.

Les résidents de la coopérative (et en fait la Ville de Burnaby) croyaient qu'en raison de la structure juridique de celle-ci (titres de copropriété individuels mais tous établis au nom de la coopérative), ils n'étaient pas assujettis à la responsabilité conjointe si des membres négligeaient d'effectuer leurs versements, croyance qui s'est révélée fausse.

Après le premier défaut de paiement, une fois qu'il a été établi que tous les membres étaient responsables en leur qualité de tenants communs, la coopérative a fait des démarches auprès de la Ville et demandé l'annulation de la convention de logement pour pouvoir se convertir en un immeuble en copropriété et ainsi, se protéger contre les éventuels défauts de paiement, qui étaient susceptibles de se reproduire.[54] Le conseil municipal de Burnaby a accédé à cette demande.

À la même époque, croyant que le fait d'être en location foncière pouvait nuire à la commercialisation, la coopérative a demandé à British Columbia Buildings Corporation de lui permettre d'acheter le terrain. BCBC a accepté et l'on a procédé à une évaluation qui a permis d'établir que la valeur franche du terrain n'était pas beaucoup plus élevée que la valeur du bail payé à l'avance, car celui-ci avait été conclu plusieurs années auparavant à une époque où le marché immobilier était plus florissant et les terrains avaient une plus grande valeur.[55] À cet égard tout au moins, la coopérative a pu profiter de la mauvaise situation du marché immobilier. Les résidents actuels de The Legends ont accepté de partager les coûts associés à l'achat du terrain.

Dans un avenir rapproché, l'immeuble sera un immeuble en copropriété conventionnel, sur un terrain franc. Certains membres croient que les logements ont été difficiles à vendre pour trois principales raisons : l'immeuble est une coopérative d'habitation à capitalisation, l'immeuble est construit sur un terrain loué et l'impossibilité de réaliser des gains sur le capital.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

L'idée de vivre dans une communauté d'aînés autogérée plaisait à certaines personnes parmi les premiers membres de The Legends.

Certains des membres qui demeurent toujours dans l'immeuble admettent qu'ils ne

[54] La coopérative a légalement le droit de poursuivre les parties défaillantes, mais a décidé que les coûts ne justifiaient pas une telle démarche.

[55] On a établi à 203 000 $ le coût de la propriété franche du site.

comprenaient pas parfaitement la nature de la transaction immobilière dans laquelle ils s'embarquaient lorsqu'ils se sont joints à la coopérative. Un grand nombre croyaient faire l'acquisition d'un logement en copropriété et nombreux sont ceux qui n'ont pas demandé de conseils juridiques à cet égard.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

La question de la satisfaction des clients ne s'applique pas vraiment, dans le sens qu'une coopérative de personnes âgées n'a jamais vraiment existé à cet endroit. Une porte-parole des membres qui a beaucoup travaillé au règlement des problèmes croit que la myriade de restrictions imposées à la coopérative a compliqué les choses, étant donné qu'il existait de nombreuses autres solutions assujetties à moins de restrictions.

Pour sa part, elle a dit que si c'était à refaire elle n'achèterait pas. Comme elle l'a d'ailleurs si bien dit : « Les condos vous promettent tout et ne vous donnent rien. Les logements loués ne vous promettent rien et ne vous donnent rien. Vous n'êtes jamais déçu. » Elle croit également que les différents paliers de gouvernement ne devraient jamais s'occuper de coopératives d'habitation à capitalisation.

Par contre, les logements de l'immeuble sont attrayants et plus modestes que les logements des immeubles avoisinants et la structure en soi est solide, ce qui devrait faciliter la vente dans un marché où pullulent les immeubles qui ont des fuites. Le point positif qui ressort de cette triste affaire à The Legends est peut-être qu'on a pu ainsi créer des logements plutôt modestes dans un milieu prestigieux de la communauté de Oaklands, ce qui n'aurait pu se faire autrement.

Questions de gestion

La coopérative a éprouvé certaines difficultés avec Columbia, lorsque cette entreprise assurait la gestion de l'immeuble. À cause d'une certaine confusion au niveau des responsabilités et des obligations liées à la gestion, Columbia a présenté à la coopérative une facture de 7 000 $ pour des fonctions de gestion, facture que la coopérative a refusé de payer. L'affaire s'est terminée devant la Cour des petites créances et Columbia a perdu.

Charges mensuelles

Données non disponibles

Commodités pour répondre aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge

- Deux logements sont complètement accessibles aux fauteuils roulants dans l'immeuble, quoique aucun d'eux ne soit occupé par une personne handicapée.
- Dans tous les logements, il y a des barres d'appui dans les salles de bains et des interrupteurs à bascule.
- Les couloirs et les entrées de porte sont larges.
- La Ville de Burnaby a assumé les frais d'installation de la rampe d'accès pour les fauteuils roulants à l'avant de l'immeuble, rampe qui est très longue et en lacets car l'immeuble se trouve sur une colline.

Que peut-on tirer de l'expérience de The Legends pour les coopératives d'habitation à capitalisation ?

- Comme en témoignent plusieurs études de cas dans le présent rapport, un marché immobilier précaire peut être fatal pour la viabilité d'une coopérative d'habitation à capitalisation.
- Les coopératives d'habitation à capitalisation non axées sur le marché (pour lesquelles la croissance des capitaux est limitée) construites sur des terrains loués sont des mécanismes extrêmement complexes. Tout palier de gouvernement qui décide

d'encourager le développement de telles coopératives devrait s'assurer que les membres éventuels comprennent bien ce qu'ils achètent et fassent eux-mêmes des démarches pour obtenir des conseils juridiques à cet égard.

- À moins que le prix des coopératives d'habitation à capitalisation non axées sur le marché ne soit très avantageux par rapport aux autres modes d'occupation comme les immeubles en copropriété, ou que ces coopératives ne présentent des caractéristiques physiques uniques, elles sont très difficiles à commercialiser. Dans un marché immobilier précaire, il peut même être pratiquement impossible de vendre les logements.

- Même si la plupart des membres de The Legends ont été recrutés une fois que la majeure partie des décisions liées au développement avaient été prises, on ne peut conclure que c'était là une des raisons à l'origine de l'échec de la coopérative. Columbia Housing et Progressive Homes ont développé d'autres coopératives avec succès en s'y prenant de la même manière.[56]

- Les questions liées à la responsabilité conjointe peuvent sérieusement compromettre le développement des coopératives d'habitation à capitalisation en Colombie-Britannique.

Personne-ressource

Beverley Grieve
Ville de Burnaby
4949 Canada Way
Burnaby, Colombie-Britannique
V5G 1M2
(604) 294-7420

[56] Crescent Downs par exemple.

Les Jardins Memphrémagog
564, rue Alphonse-Desjardins
Magog, Québec
J1X 7H6

Coopérative d'habitation à capitalisation

I. DONNÉES DE BASE

Adresse

564, rue Alphonse-Desjardins
Magog, QC J1X 7H6

Année d'occupation

1998

Groupe de clients

Retraités actifs (âgés de 55 ans et plus)

Résumé

Nom	Les Jardins Memphrémagog
Endroit	Magog, Québec
Population	14 000
Type de logement	Bungalows jumelés, la plupart avec sous-sols
Nombre de logements	30
Groupe de clients	Personnes âgées

Origines et objectifs

La coopérative a été mise sur pied par un groupe de personnes de la région de Magog qui cherchaient des logements adéquats pour des retraités actifs (âgés de 55 ans et plus) désireux de vivre ensemble à Magog. Le marché local n'avait rien d'autre à proposer à des retraités autonomes cherchant quelque chose de moins spacieux que des appartements subventionnés et petits. Le groupe a donc décidé de créer son propre ensemble d'habitation.

L'ancien maire de Magog faisait partie du noyau de 15 personnes de cette région. Le groupe n'a pas eu recours aux services d'un groupe de ressources, mais a lui-même demandé l'aide du bureau de Sherbrooke de la SCHL et de divers services responsables de coopératives et a trouvé lui-même le prêteur (caisse populaire), le notaire, l'arpenteur-géomètre, l'architecte et l'ingénieur.

La coopérative Les Jardins Memphrémagog constitue le premier ensemble du genre dans la province de Québec.

Description physique

- 30 maisons jumelées situées sur une rue ouverte spécialement pour cet ensemble.
- Maisons d'un étage avec sous-sol, sauf quelques-unes sans sous-sol parce que les propriétaires n'en voulaient pas ou parce que le sol était trop rocheux.
- Maisons de 1 250 pieds carrés
- Terrains de 55 x 80 pieds, pour une superficie totale de 4 400 pieds carrés.

Commodités

Même si des fonds ont été mis de côté pour un centre communautaire, les membres ont décidé de ne pas dépenser l'argent réservé à cette fin.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain : un bail foncier appelé propriété superficiaire a été permis aux termes du nouveau Code civil du Québec adopté en 1994. Cette formule permet la séparation du terrain et des bâtiments entre différents propriétaires. Donc, le terrain peut appartenir à une personne ou une compagnie (par exemple, une coopérative) et les maisons construites sur ce terrain peuvent appartenir à différentes personnes ou compagnies (par exemple, les membres de la coopérative). Il est donc faisable de ne financer que les maisons avec une hypothèque, sous réserve des droits du propriétaire du terrain, ou encore le terrain et les maisons. L'avantage que présente ce type de tenure est que la coopérative en contrôlant la propriété du terrain, peut veiller à ce que les membres et les occupants soient tous âgés d'au moins 55 ans.
- Mode d'occupation du logement : les membres ont le titre de leur propre logement et détiennent également des parts privilégiées dans la compagnie sans but lucratif qui détient le titre de propriété du terrain, un arrangement unique dans les coopératives d'habitation à capitalisation au Canada. Lorsque les membres vendent leur logement, ils doivent transférer leurs parts privilégiées à la compagnie sans but lucratif. Les logements peuvent être hypothéqués. L'hypothèque sur les logements est rattachée à l'hypothèque sur le terrain de telle sorte que s'il y a défaut sur l'hypothèque pour la maison il y a également défaut sur l'hypothèque pour le terrain. Tout défaut déclenche un droit de rachat du logement à un prix préétabli, qui n'est pas avantageux pour le propriétaire.

II. DÉVELOPPEMENT, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

- La coopérative a entrepris la mise sur pied et le développement de l'ensemble elle-même, sans l'aide d'un groupe de ressources ni d'un autre conseiller en développement.
- La Caisse populaire Saint-Patrice de Magog a offert un prêt dont la coopérative s'est servie pour acheter le terrain et le doter des services requis.
- Le constructeur, Marco Lecours, a construit une maison modèle qu'il a d'ailleurs financée afin de faciliter la commercialisation de l'ensemble.

Coûts du projet

L'ensemble revient à 3 millions de dollars, soit environ 100 000 $ par maison.

Financement de l'élaboration du projet

La SCHL a offert un financement de 45 000 $ dans le cadre de son Programme de financement pour la préparation de projets, financement qui est remboursable à même la première avance au compte du prêt.

Financement du projet

Les membres ont déposé 8 000 $ et la Caisse Populaire a assuré le financement de la construction. Il faut signaler que c'est le constructeur qui a financé la construction de la maison modèle.

Structure de prix

Le prix des maisons varie entre 75 000 et 110 000 $ selon la taille, les commodités et la finition désirée par chaque propriétaire. Les prix ont augmenté de 5 000 $ depuis l'année dernière en raison d'une augmentation des coûts de développement.

La coopérative détiendra toujours le titre de propriété du terrain. On émet à chaque membre des parts privilégiées de la coopérative équivalant à 1/30e de la valeur du terrain, estimée à 600 000 $. Les 30 membres sont donc actionnaires à 100 % de la coopérative. Chaque part de 20 000 $ est payée par un dépôt initial de 8 000 $ et un paiement subséquent de 12 000 $, qui peut être financé sur une certaine période.

Lorsque les membres quittent la coopérative, ils ont la responsabilité de trouver un acheteur adéquat pour leur logement. S'ils trouvent un acheteur qui ne respecte pas le critère de l'âge, ils doivent en informer la coopérative qui dispose de trois mois pour décider d'acheter le logement du propriétaire au prix le plus bas entre la valeur marchande et la valeur fiscale plus 5 %. Si la coopérative décide de ne pas acheter le logement, le propriétaire demeure alors responsable de son logement jusqu'à ce qu'il trouve un acheteur répondant aux critères d'admission.

Questions de commercialisation

La création de la coopérative répondait vraiment à un besoin dans la communauté. Pour les membres, il n'existait pas vraiment de solution de rechange à leur maison unifamiliale. Ils cherchaient un logement confortable et sûr qui demandait un minimum d'entretien tout en leur laissant la possibilité d'aller dans le sud l'hiver. Magog ne compte qu'une résidence pour personnes âgées non autonomes.

Certains membres viennent d'assez loin (Sorel, Montréal, Longueuil et Sherbrooke).

Il n'a pas été nécessaire d'organiser une campagne publicitaire. Il y a un tableau à l'entrée de l'ensemble et les médias locaux ont parlé de l'ensemble lors du lancement. On a vite constaté qu'il n'était pas nécessaire de faire de la publicité. Il y avait une demande pour ce genre d'ensemble et le bouche à oreille a suffi.

Des 30 maisons prévues, 22 ont été construites, 18 sont occupées et quatre en sont au stade de la finition. Les huit autres fondations et planchers seront terminés avant la fin de l'année et on s'attend également à ce que toutes les maisons soient vendues à la fin de l'année. L'approche générale retenue pendant le processus de construction est que dès qu'un acheteur est confirmé, une maison jumelée est construite. La première moitié est finie selon les exigences de l'acheteur. La maison qui y est jumelée est construite comme une coquille sans aucune ouverture sur le côté et à l'arrière. D'un point de vue juridique, si les membres sont d'accord, ils peuvent louer une maison non vendue de 700 à 800 $ par mois, à condition que les locataires respectent le critère de l'âge minimal. Cependant, les membres préfèrent ne pas envisager cette option pour l'instant, car tout semble indiquer que toutes les maisons seront vendues à la fin de l'année.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Les membres sont très satisfaits de la coopérative pour les raisons suivantes :

- La formule de coopérative confère un certain sentiment de sécurité.
- Le site est charmant et près du centre-ville, à dix minutes de marche.
- Magog est une communauté de villégiature très attrayante pour une clientèle de jeunes retraités. La ville est construite sur les rives du Lac Memphrémagog, un lac de 32 milles de long avec des paysages à couper le souffle, et à moins de 5 milles du centre-ville se trouve un centre de ski sur une montagne de 2 000 pieds.
- Il y a un fort esprit communautaire chez les membres de la coopérative. Les membres apprécient tout particulièrement de posséder leur propre maison tout en bénéficiant des caractéristiques associées à une coopérative, soit la sécurité, l'esprit communautaire, la participation au processus décisionnel.
- Les membres peuvent choisir leur design d'intérieur en fonction de leurs goûts et de leurs besoins. Chaque maison est donc personnalisée, ce qui ajoute du cachet à l'ensemble, permet une certaine souplesse au niveau des coûts et est source d'une plus grande satisfaction pour les propriétaires.

Le seul aspect négatif associé au développement de la coopérative est que les membres s'inquiètent de la manière dont se poursuivra la gestion de l'ensemble une fois celui-ci terminé. Les sept membres du conseil se retireront à la fin des travaux et seront remplacés par un gestionnaire choisi par les membres parmi les propriétaires. Actuellement, aucun membre du conseil ne vit dans l'ensemble.

Il est évident que tous renouvelleraient l'expérience avec plaisir, dont les membres du conseil qui seraient prêts à lancer un autre ensemble. Tous sont convaincus de son utilité et de son efficacité pour les membres qui apprécient la formule mise en oeuvre.

Questions de gestion

Le Conseil est composé de sept personnes, dont cinq sont des membres fondateurs. Les membres du Conseil ne vivent pas dans l'ensemble.

Aucun des membres du Conseil n'avait une préparation ou une expérience particulière relativement à la gestion d'une coopérative. C'est simplement parce qu'ils croyaient à la nécessité du projet et avaient à coeur d'aider la communauté qu'ils ont décidé de participer au développement de la coopérative.

Comme nous l'avons indiqué, les membres s'inquiètent un peu de la façon dont ils s'y prendront pour gérer la coopérative une fois que le conseil d'administration fondateur aura

démissionné et que les occupants devront assumer eux-mêmes la gestion de la coopérative.

Charges mensuelles

Les charges mensuelles sont de 100 $, impôts fonciers inclus.

Commodités pour répondre aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge

- Les logements sont des bungalows d'un étage seulement.

Satisfaction générale à l'égard du mode d'occupation

Comme nous l'avons déjà indiqué, les membres sont extrêmement satisfaits de la coopérative.

Que peut-on tirer de l'expérience des Jardins Memphrémagog pour les coopératives d'habitation à capitalisation?

- Le succès des Jardins Memphrémagog illustre clairement le fait que les coopératives d'habitation à capitalisation tendent à être des expériences plus réussies lorsqu'elles viennent combler un créneau inoccupé du marché, surtout lorsque ces coopératives sont bien situées.

- Les Jardins Memphrémagog est le premier aménagement du genre au Québec. Même si la nature de la structure juridique était nouvelle et peu connue, la crédibilité des membres de la communauté qui faisaient partie du conseil fondateur a suffi à rassurer les membres éventuels.

- Le milieu de vie créé dans une coopérative d'habitation peut être grandement satisfaisant pour ses membres.

Personne-ressource

M. Normand Despars
Président
Les Jardins Memphrémagog
564, rue Alphonse-Desjardins
Magog, Québec
J1X 7H6
(819) 868-2256

Parkgate Housing Co-operative (The Atrium) 213 — 1188 Parkgate North Vancouver, Colombie-Britannique V7H 3A4

Coopérative d'habitation à capitalisation

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

1996

Parrains

Le District of North Vancouver et l'Église unie du Canada

Groupe de clients

La Parkgate Housing Co-operative (généralement appelée The Atrium) a été développée pour offrir un logement abordable et de bonne qualité à des retraités à revenu moyen âgés d'au moins 55 ans. Presque tous les résidents actuels étaient d'anciens propriétaires de la région.

Résumé	
Nom	Parkgate Housing Co-operative
Endroit	North Vancouver, Colombie-Britannique
Population	2 107 000 (région métropolitaine)
Type de logement	Immeuble à appartements de trois étages à charpente en bois comprenant deux ailes réunies par le hall d'entrée. Les ailes se déploient autour d'atriums.
Nombre de logements	54
Groupe de clients	Aînés

Origines et objectifs

Le District of North Vancouver est propriétaire du site sur lequel se trouvent la coopérative, une église et la rue qui les séparent. C'est l'église qui a pris l'initiative de développer une coopérative d'habitation à capitalisation après avoir constaté qu'il y avait un besoin à North Vancouver de logements abordables pour les aînés à revenu modéré. Le District a fortement appuyé les objectifs de l'église.

Description physique

- 54 logements dans un immeuble à appartements de 3 étages.
- 2 logements d'une chambre à coucher (740 pieds carrés).
- 52 logements de deux chambres à coucher (936 pieds carrés).
- Tous les logements sont dotés de deux salles de bains, une avec baignoire, l'autre avec douche.
- L'immeuble est formé de deux ailes identiques réunies par le hall d'entrée.
- Les deux ailes se déploient autour d'un atrium de 3 étages.
- Tous les logements sauf deux font face aux atriums.

L'ensemble est très bien situé — à distance de marche d'un centre commercial où sont offerts tous les services, du transport en commun et d'un centre communautaire qui comprend un centre réservé aux personnes âgées.

Commodités

- Les atriums qui sont très grands sont utilisés pour une vaste gamme d'activités, qu'il s'agisse de réunions, de parties de bridge ou de soupers communautaires. Les activités sont organisées dans chacun des atriums à tour de rôle, afin que tous les membres se sentent inclus. Les atriums sont pourvus de tables et de chaises, et les membres viennent souvent y déguster leur café. Les personnes qui cherchent de la compagnie vont faire un tour à l'atrium, et ceux qui tiennent à leur vie privée restent chez eux.
- Il y a une salle d'exercice qui n'est pas vraiment utilisée. Les résidents veulent en faire une chambre d'invités.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain : bail foncier du District of North Vancouver. La durée originale du bail était de 60 ans avec une option de renouvellement pour 30 autres années à 75 % de la valeur marchande franche. Afin de combler un déficit de 360 000 $ (voir la section sur le Financement du projet pour plus de détails), la durée du bail a été raccourcie à 40 ans, réduisant ainsi sa valeur de 360 000 $.

Toutefois, il n'y a pas de fonds d'amortissement en place, ce qui engendrera sûrement des problèmes lorsque le bail se rapprochera de son expiration.

- Mode d'occupation des logements : les membres louent leur logement de la coopérative. Parkgate est un immeuble en copropriété, même si tous les titres sont au nom de la coopérative.

II. DÉVELOPPEMENT, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

- Columbia Housing et l'Église unie adjacente ont agi comme copromoteurs, s'occupant de la conception, du financement et de la construction de la coopérative.

- Columbia a également fait fonction de groupe de ressources, organisant et informant les membres et assumant des fonctions de commercialisation, au moins au début.

- Le District of North Vancouver a rezoné le terrain, l'a conservé tout au long du processus de développement pour ensuite le louer à la coopérative.

- La SCHL a fourni un financement dans le cadre de son Programme de financement pour la préparation de projets et assuré le prêt hypothécaire.

Coûts du projet

Le coût total de Parkgate Housing Co-operative fut de 9,2 millions de dollars, dont 2,1 millions de dollars pour le bail foncier payé à l'avance (par la suite réduit à 1,74 millions de dollars), 5,8 millions de dollars pour les coûts de construction, 637 000 $ pour les coûts accessoires, et 450 000 $ pour les coûts de financement.

Financement de l'élaboration du projet

La SCHL a accordé un financement de 75 000 $ dans le cadre de son Programme de financement pour la préparation de projets, financement remboursable à même la première avance au compte du prêt hypothécaire.

Financement du projet

La mise de fonds minimale est de 25 %. Les dépôts avaient été établis à 5 % pour les premiers acheteurs, mais ce pourcentage a été porté à 10 % par la suite.

Dix personnes ont encore des prêts hypothécaires.

Structure de prix

Le prix original pour un logement de deux chambres à coucher était de 170 000 $. La valeur des parts pour chaque logement était fondée sur les coûts de développement par pied carré, multipliés par la taille du logement, sans tenir compte de l'emplacement dans l'immeuble. Les logements étaient un peu plus petits que les logements en copropriété dans ce secteur, mais beaucoup plus abordables.

Par exemple, dans un immeuble en copropriété en face de la coopérative, les logements comptent environ 200 pieds carrés de plus que les logements de Parkgate mais ces logements se vendent environ 250 000 $.

Lorsqu'ils quittent la coopérative, les membres reçoivent leur dépôt initial, rajusté en fonction des mouvements de l'Indice des prix à la consommation, ou la valeur marchande du logement, selon le moins élevé des deux montants. Quelques membres sont maintenant insatisfaits du concept parce qu'ils ne peuvent faire fructifier leur argent dans un marché à la hausse et risquent de perdre de l'argent dans un marché à la baisse, tandis que d'autres membres soulignent qu'on leur avait expliqué le concept en long et en large avant qu'ils ne décident d'emménager. On fait estimer la valeur d'un logement de chaque type chaque année.

Questions de commercialisation

Quand la coopérative a finalement été prête à recevoir ses occupants, le marché immobilier local était très précaire. Il a été impossible de vendre neuf logements, ce qui a entraîné un déficit de 360 000 $ causé par le fait que 40 000 $ de la vente de chaque logement était destiné au District of North Vancouver en guise de remboursement du bail foncier payé à l'avance. On a réglé ce problème, au moins temporairement, en demandant au District de réduire la durée du bail de 60 à 51 ans, réduisant ainsi sa valeur de 360 000 $. Afin d'accélérer la vente des logements, la coopérative a retenu les services de Fifth Avenue Real Estate, une entreprise bien connue qui s'occupe de la vente de logements en copropriété.

On a mis plusieurs années à vendre tous les logements, et la coopérative est maintenant au stade de la revente. Lorsqu'il y a revente, le Conseil a le droit de mettre les logements sur le marché pour les trois premiers mois. Une fois cette période écoulée, les résidents peuvent recourir aux services d'un courtier immobilier pour essayer de vendre leur logement.

Jusqu'ici, il n'a pas été possible de revendre aucun des logements disponibles, en partie parce que certaines personnes désireuses d'emménager dans l'ensemble n'arrivent pas à vendre leurs maisons. Les membres croient que les logements se vendent mal à cause de plusieurs facteurs — la précarité du marché, le terrain à bail et le fait que l'immeuble est une coopérative d'habitation à capitalisation.[57] Lorsque les premiers résidents ont emménagé dans la coopérative, on leur a dit que lorsqu'ils voudraient quitter la coopérative ils n'auraient alors qu'à en aviser le Conseil qui choisirait quelqu'un sur la liste d'attente pour les remplacer dans leur logement. Les résidents éventuels avaient trouvé cela très intéressant.

Actuellement, cinq courtiers immobiliers différents ont installé des pancartes à vendre devant Parkgate. Ces pancartes sont là depuis des mois.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Un certain nombre de raisons ont motivé les gens à choisir Parkgate, le mode d'occupation étant l'une d'entre elles. La plupart des membres ont choisi d'emménager à Parkgate pour une ou plusieurs des raisons suivantes :

- Ils en avaient assez d'entretenir leur jardin.
- Leur santé était moins bonne et ils avaient besoin d'une maison plus petite.
- L'emplacement était intéressant — c'est tellement près de tous les services qu'il n'est pas nécessaire d'avoir une voiture.
- Un grand nombre de membres fréquentaient l'église qui parraine la coopérative.
- Les membres étaient attirés par la vie communautaire dans une coopérative.
- La conception des logements et de l'immeuble a attiré certains membres.
- Les logements étaient abordables comparativement aux autres options dans le voisinage.
- Les membres se sentent plus en sécurité à Parkgate que dans leur maison unifamiliale.[58]

Le fait que Parkgate est une coopérative d'habitation à capitalisation n'était pas un facteur matériel dans la décision de la plupart des gens de choisir Parkgate (« nous ne savions pas du tout ce en quoi consistait une coopérative d'habitation à capitalisation ») et on croit maintenant que c'est un désavantage lorsque vient le temps de mettre un logement sur le marché (« les gens ne viendront pas parce que c'est une coopérative d'habitation à capitalisation »). Le fait que la coopérative se trouve sur un terrain loué est également perçu comme nuisant à la mise en marché, même si les résidents actuels ne s'inquiètent pas vraiment du bail car « à la fin du bail, nous serons tous morts. »

III. SATISFACTION DES CLIENTS

La plupart des résidents de Parkgate sont très satisfaits de leur qualité de vie. Un grand nombre des raisons qui les ont amenés à choisir

[57] L'entreprise qui assure la gestion immobilière de la coopérative s'occupe de 48 immeubles. Celle-ci est d'accord dans cette évaluation des difficultés de mise en marché et en ajoute une quatrième : les restrictions quant à l'âge des occupants.

[58] Sur une échelle de 1 à 10, un membre a attribué la cote 13 pour son sentiment de sécurité à Parkgate.

ce mode de vie se sont confirmées dans les faits. Les membres sont particulièrement contents à cause des facteurs suivants :

- **Esprit communautaire :** il y a un véritable esprit communautaire. De nombreuses activités sont organisées : trois niveaux de bridge (débutant, intermédiaire et expert), des parties de bingo. Les membres s'occupent les uns des autres, les gens malades laissent leur porte ouverte et les autres résidents viennent s'enquérir de leur état et les aider, en faisant leurs courses ou en leur rendant d'autres services. La mesure dans laquelle cet esprit communautaire est attribuable au fait que Parkgate est une coopérative plutôt qu'un immeuble en copropriété par exemple est difficile à déterminer, quoique certaines études ont démontré que les résidents de coopératives sont plus satisfaits de leur vie que les résidents d'autres modes d'occupation.[59]

- **Conception :** les résidents sont très heureux de la qualité de l'espace physique à Parkgate. Même si les logements sont plutôt compacts, ils sont bien pensés.

Les espaces publics spacieux et attrayants, aménagés dans les atriums sont utilisés par les résidents pour toute une gamme d'activités, organisées et spontanées.

- **Emplacement :** comme nous l'avons mentionné plus tôt, l'emplacement est excellent

Les sources d'insatisfaction sont reliées presque exclusivement aux dispositions pour la revente et au fait qu'il est si difficile de revendre les logements.

Questions de gestion

Parkgate a adopté un modèle d'autogestion pour les deux premières années d'occupation. Après quoi, trouvant la tâche trop lourde, les résidents ont décidé de confier la gestion de leur propriété à Cypress Properties. Ils ne regrettent pas cette décision et sont contents des services offerts par Cypress Properties.

Charges mensuelles

Les charges mensuelles, qui représentent en moyenne 172 $ par logement, couvrent les services, l'entretien, les frais de gestion et les réserves de remplacement. Les impôts fonciers ne sont pas inclus.

Commodités pour répondre aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge

Parkgate a certaines commodités qui facilitent la vie aux résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge :

- Cabine de douche
- Interrupteurs à bascule
- Leviers pour les robinets
- Barres d'appui dans les salles de bains
- Larges couloirs et portes
- Balcons accessibles aux fauteuils roulants

En plus des installations offertes à Parkgate, certains services complémentaires peuvent être utilisés par les résidents dans le voisinage. Par exemple, le marché local Safeway livre l'épicerie sans frais aux résidents de Parkgate. Il y a un service de préparation et de livraison de

[59] Par exemple, Doyle, Veronica, The Effect of Tenure Type, Age Mix, and Subjective Housing Variables on Housing Satisfaction and Well-being of Older Residents in Rental, Cooperative, and Strata Tile Housing, Simon Fraser University, 1990.

repas congelés pour les résidents sur une base régulière moyennant des frais de 6 $ par repas.

Satisfaction générale à l'égard du mode d'occupation

Si le marché immobilier à Vancouver était plus florissant et si les résidents pouvaient vendre leurs logements, il est fort probable que le degré de satisfaction des résidents serait très élevé. Malgré les graves difficultés de mise en marché, les résidents apprécient énormément la qualité de la vie à Parkgate.

Que peut-on tirer de l'expérience de Parkgate pour les coopératives d'habitation à capitalisation ?

Comme nous l'avons répété à l'égard de plusieurs études de cas, il est extrêmement difficile de développer une coopérative d'habitation à capitalisation lorsque le marché immobilier est précaire.

Malgré les difficultés de mise en marché, la qualité de vie des résidents de Parkgate est généralement très bonne. Les résidents apprécient l'esprit communautaire et la possibilité de participer d'aussi près qu'ils le désirent à la vie de la coopérative.

Personne-ressource

Dick Wilson
302-972 Marine Drive
North Vancouver, Colombie-Britannique
V7P 3M9
(604) 980-0531

Riverwind Strata Title Housing Co-operative 10721 Saskatchewan Drive Edmonton, Alberta T6E 6J5

Coopérative d'habitation à capitalisation

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

Tour Ouest — 1990/1991
Tour Est — 1991/1992

Parrain

Riverwind Housing Co-operative, constituée en corporation le 20 octobre 1989. Les membres fondateurs de la coopérative étaient un groupe de personnes attirées par le mode de vie en coopérative, mais qui voulaient également un moyen de faire fructifier leur avoir tout en étant propriétaires.

Groupe de clients

Familles et personnes seules à revenu moyen d'Edmonton. Comme l'ensemble se trouve à proximité de l'université de l'Alberta, un proportion importante des résidents sont des membres du corps enseignant et du personnel de l'université. Il y a quelques familles, mais pas beaucoup d'enfants.

Résumé	
Nom	Riverwind Equity Housing Co-operative
Endroit	Edmonton, Alberta
Population	854 000
Type de logement	Deux tours d'habitation jumelles de 19 étages
Nombre de logements	101
Groupe de clients	Mixte

Origines et objectifs

Riverwind fut la première coopérative d'habitation en copropriété en Alberta. Il y a maintenant trois autres coopératives d'habitation à capitalisation occupées et un cinquième immeuble est en construction.[60]

Deux facteurs ont eu une importance cruciale dans le développement de Riverwind : le fait que Communitas, un groupe de ressources locales comptant des années d'expérience dans le développement de coopératives d'habitation, avait fait l'acquisition d'un excellent site sur la Saskatchewan Drive, surplombant la vallée et la rivière et le centre-ville d'Edmonton, et le désir d'un certain nombre de personnes à revenu moyen d'Edmonton de vivre en propriétaires dans une coopérative. Un troisième facteur fut la modification apportée à la *Land Titles Act* de l'Alberta en 1988 qui permettait l'enregistrement de titres de copropriété.

Le fait que les titres de copropriété en Alberta soient permis aux termes de la *Land Titles Act* est extrêmement important. Dans d'autres provinces, les titres de copropriété sont assujettis à des *Condominium Acts* (Lois sur les condominiums) ou à des *Strata Title Acts*, ce qui veut dire que les propriétés à l'égard desquelles des titres de copropriété sont émis doivent être régies de la même manière que des condominiums. En Alberta, une telle nécessité n'existe pas. Les propriétés qui ont des titres de copropriété peuvent être régies et cédées de la même manière que toute autre propriété, qu'il s'agisse d'une tenure franche ou d'un bail foncier ou encore d'un condominium ou d'une coopérative. Les ensembles dont les propriétaires détiennent les titres de leurs logements peuvent fonctionner comme des coopératives en Alberta. En Colombie-Britannique, ils ne peuvent pas le faire. Ils doivent fonctionner conformément aux modalités de la *Strata Title Act*.

Une fois que les modifications à la *Land Titles Act* eurent rendu possible la création de coopératives d'habitation à capitalisation, Communitas a demandé que soit préparée toute la documentation juridique nécessaire pour procéder au développement et à la mise en opération d'une coopérative avec titres de copropriété. En décembre 1990, l'avocat de Riverwind a conclu qu'en fonction des documents juridiques élaborés

« Nous sommes convaincus qu'il n'y a pas de problème fondamental à aller de l'avant avec une coopérative d'habitation dans laquelle les familles seraient propriétaires de lots individuels en copropriété. » (traduction)[61]

L'avocat a poursuivi en parlant ainsi du caractère unique de Riverwind :

«.....cet ensemble est unique. Il combine deux parties habituellement incompatibles soit : 1. Les principes d'une coopérative d'habitation, dans laquelle les droits individuels normalement associés à la propriété d'une maison sont abandonnés au profit de la communauté dans son ensemble, et 2. Les principes de la propriété individuelle dans laquelle les droits d'une personne ont préséance à tous égards sur les droits de ses voisins immédiats. »

Description physique

- Deux tours jumelles de 19 étages rattachées à la base (la seule coopérative d'habitation à capitalisation dans une tour au Canada) Le développement de Riverwind a nécessité une série d'appels à la ville, parce que tout d'abord les tours excédaient les restrictions imposées par la ville en ce qui concerne la

[60] Grading Green à Edmonton, qui sera la première tour d'habitation « verte » de la ville.
[61] Lawyer David Finlay, le 3 décembre 1990.

hauteur des immeubles. Il a également fallu interjeter appel concernant la distance de séparation entre les tours, l'ajout de la passerelle, l'ajout de balcons sur la face sud et ainsi de suite. De façon générale, on a fait droit aux appels en raison des qualités architecturales de Riverwind (les tours sont surprenantes et attrayantes) et de l'appui du voisinage.

- Un total de 101 logements, qui comptent tous deux ou trois chambres à coucher avec deux salles de bains.

- Trois logements par étage, les logements de bout occupant toute la largeur de l'immeuble. Ces logements, qui font 1 345 pieds carrés, ont une vue au nord (sur la rivière) et une exposition au sud. Le troisième logement qui fait 1 140 pieds carrés, se partage le centre de l'immeuble avec les ascenseurs et le hall et n'a une vue qu'au nord.

Riverwind se trouve sur la Saskatchewan Drive à Edmonton, surplombe la vallée arrosée par la rivière Saskatchewan Nord et le centre-ville d'Edmonton.

Commodités

- Grande salle de réunion/de rencontre dotée d'une cuisine
- Gymnase
- Bain de vapeur
- Salle récréative dont les murs sont recouverts de panneaux de bois
- Logement d'appoint pour les invités

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain — tenure franche.
- Mode d'occupation des logements — tenure franche. La coopérative possède le terrain et les aires communes. Les membres doivent se joindre à la coopérative pour acheter un logement. Les membres peuvent louer leur logement jusqu'à concurrence d'un an, avec l'approbation du conseil d'administration. C'est particulièrement intéressant pour les membres du personnel enseignant de l'université de l'Alberta qui prennent des congés sabbatiques régulièrement.

Structure juridique

Le cadre juridique de Riverwind est fondé sur la *Co-operative Associations* Act et la *Land Titles Act*. Pour s'assurer que l'immeuble est occupé par les propriétaires, il y a également un covenant régissant l'occupation par les propriétaires. La coopérative peut se prévaloir d'une option d'achat, ce qui lui permet d'exercer un contrôle sur le choix des membres et des occupants.

Dans la pratique, le cadre juridique de Riverwind permet aux membres de déterminer qui peut acheter un logement et, par un vote de 75 %, les membres peuvent même obliger un autre propriétaire à vendre son logement si le comportement de ce membre dérange sérieusement les autres propriétaires. La copropriété ne permet pas ce genre d'intervention et les copropriétaires n'exercent aucun contrôle sur les acheteurs et les occupants des autres logements.

II. DÉVELOPPEMENT, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

Le développement de Riverwind s'est fait dans un climat de collaboration qui a commencé au milieu de 1989 avec la formation d'un groupe de planification. La coopérative a été constituée en corporation au mois d'octobre de la même année. À ce moment-là, le groupe de

planification avait déjà retenu les services d'un architecte et d'un entrepreneur. En août 1989, Rick Forest et Communitas ont conjointement fondé Riverwind Development Ltd. et les travaux de construction ont débuté en novembre 1989. L'entrepreneur a apporté son capital et son expertise dans ce partenariat et Communitas a mis à contribution son expertise dans le développement et le fonctionnement de coopératives.

Coûts du projet

Il n'a pas été possible d'obtenir des données financières détaillées quant au développement de Riverwind.

Financement du projet

La mise de fonds nécessaire pour obtenir le financement de la construction a été fournie par Communitas, Rick Forest et un investisseur privé de l'extérieur. Un prêteur privé a offert un financement non assuré de la construction représentant 85 % des coûts.

Les acheteurs individuels ont dû déposer 15 % du coût de leur logement, quoiqu'ils pouvaient prépayer 100 % du coût en échange d'une réduction sur le prix du logement.

Un certain nombre de logements n'étaient toujours pas vendus à la fin des travaux. On a pu contracter un « prêt d'inventaire » auprès de la Treasury Branch du gouvernement de l'Alberta pour couvrir les coûts permanents des logements non vendus.

Structure de prix

Dans une analyse effectuée par Communitas et portant sur le prix de vente des logements sur une période d'un an se terminant en novembre 1998, il appert que le prix moyen des logements de Riverwind était de 195 700 $, ce qui veut dire que le prix moyen par pied carré était de 143 $. Si l'on compare ces prix à ceux applicables à 17 immeubles en copropriété du voisinage ou de voisinages similaires, ces prix sont les plus élevés. Le prix de vente moyen d'un logement dans les 18 ensembles était de 163 000 $, tandis que le prix moyen par pied carré était de 111 $.

On exige également des membres qu'ils achètent une part remboursable de 2 000 $, utilisée pour alimenter un fonds d'urgence. La coopérative dispose également d'une réserve de remplacement bien garnie.

Questions de commercialisation

Les logements de la première tour de Riverwind se sont vendus tellement vite que la construction de la deuxième a été devancée. Cependant, le début de la récession en 1990-1991 a entraîné un ralentissement énorme des ventes pour la deuxième tour, à un point tel que les membres de la coopérative se sont demandés s'il était sage de poursuivre comme coopérative.[62] Les prix et les ventes sont restés à un point mort pendant plusieurs années et le dernier logement ne s'est vendu qu'en 1997.

Les deux partenaires ont perdu de l'argent en raison de ces difficultés de commercialisation, mais en bout de ligne le succès qu'a connu Riverwind comme milieu résidentiel s'est avéré bénéfique pour la réputation des personnes qui ont participé à son développement.

Cependant, le débat se poursuit quant au problème que présente le mot « coopérative » pour la mise en marché. Certains agents immobiliers et d'autres participants de l'industrie semblent croire que le marché n'accepte pas bien les coopératives, mais comme Communitas le signale, les coopératives d'habitation à capitalisation présentent des avantages par rapport aux condominiums, en ceci qu'ils permettent d'exercer un contrôle sur le choix des occupants, et ainsi de veiller à ce

[62] *Early History of the Riverwind Stata Title Housing Co-operative*, page 5.

que l'immeuble soit occupé et contrôlé par les propriétaires. Communitas a entrepris diverses études de marché qui ont révélé que les prix de vente à Riverwind se comparaient favorablement à ceux de condominiums comparables, ce qui illustre bien que le contrôle sur le choix des membres ajoute à la valeur des coopératives comme mode d'occupation.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Les membres ont ainsi commenté leur décision de vivre à Riverwind :

- Certains étaient très attirés par le fait de vivre dans une coopérative et par l'esprit communautaire qui selon eux y serait favorisé.

- L'emplacement est définitivement un atout, tout comme la conception des logements et l'apparence extérieure des immeubles. Les membres fondateurs ont vraiment eu leur mot à dire dans la conception des immeubles. Ce sont eux qui ont conçu l'idée de « maisons de ville dans le ciel », ce qui a donné lieu à la conception d'un ensemble ayant des logements d'un seul côté.

- Certains sont attirés par la notion selon laquelle une coopérative peut exercer un contrôle dans le choix des occupants de l'immeuble.

- Les membres originaux de la coopérative ont apprécié de pouvoir participer à la conception de l'ensemble.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Fait sans doute peu surprenant, compte tenu de la taille de Riverwind, il y a différentes réactions quant au succès de l'ensemble comme coopérative. Tous semblent d'accord pour dire que l'entreprise s'est avérée un succès comme milieu résidentiel, même si l'on a mis plusieurs années à vendre tous les logements. Comme investissement pour les commanditaires originaux, on ne peut parler de succès, au moins sur le plan directement financier.

Les résidents qui semblent sceptiques quant au succès de Riverwind comme coopérative, croient que la coopérative est trop grosse et que les membres, en plus d'être trop nombreux, ont des antécédents et des intérêts trop différents pour que l'ensemble puisse fonctionner avec efficacité comme coopérative. Ils croient aussi qu'ironiquement, son emplacement et son apparence de rêve n'ont pas servi les intérêts de l'ensemble en sa qualité de coopérative. L'ensemble a attiré des résidents qui voulaient y vivre à cause de son emplacement et de son apparence et non parce qu'il s'agissait d'une coopérative. Une partie du problème ici est reliée au fait que la coopérative, jusqu'à tout récemment, n'a pas eu le luxe de choisir des résidents attirés par Riverwind parce que c'est une coopérative. Les impératifs de mise en marché ont fait en sorte qu'il a fallu accepter pratiquement quiconque voulait emménager dans l'ensemble. Maintenant que l'immeuble est rempli, le conseil d'administration espère que le processus de sélection des membres pourra se faire de manière plus rigoureuse.

D'autres personnes ne sont pas sceptiques quant au succès de Riverwind comme coopérative. Ils croient que dans toute coopérative on ne réussit jamais à engager tous les résidents, et que Riverwind ne fait pas exception. Mais, comme d'autres coopératives, les membres qui participent activement aux affaires de la coopérative sont d'avis que l'esprit communautaire est meilleur à Riverwind que dans un immeuble en copropriété comparable. De plus, le grand avantage que présente Riverwind par rapport à des immeubles en copropriété comparables, est que l'on peut exercer un contrôle sur le choix des personnes qui y vivent et donc assurer l'occupation et le

contrôle par les propriétaires. Aucun logement de Riverwind n'a jamais été vendu à un investisseur, et ce malgré les pressions financières engendrées par la longue période de mise en marché de la Tour Est.

Les membres ne sont pas tous d'accord quant à la décision de recourir aux services de professionnels pour la gestion de la propriété. Certains croient que l'essence même d'une coopérative est l'autogestion et que les coopératives non autogérées ne sont pas vraiment des coopératives. D'autres croient que l'autogestion pour une coopérative de la taille de Riverwind est simplement une tâche trop onéreuse pour des bénévoles.

Les résidents sont en train de préparer un guide à l'intention des membres. Ils essaient de trouver un moyen d'encourager les membres à participer et se demandent si la participation devrait être obligatoire ou non.

Questions de gestion

Après un certain nombre d'années d'autogestion, Riverwind a choisi de recourir aux services de gestionnaires immobiliers professionnels. La gestion d'un ensemble de la taille de Riverwind est une tâche complexe qui demande beaucoup de temps. De plus, il devenait de plus en plus difficile de trouver des membres pour le conseil et les comités à cause de l'étendue de l'engagement en temps et en responsabilité.

Comme nous l'avons déjà indiqué toutefois, la décision de recourir aux services d'une entreprise de gestion immobilière n'a pas été sans soulever une certaine controverse.

Charges mensuelles

Les charges mensuelles représentent en moyenne 300 $ et couvrent les dépenses d'entretien, l'eau, le gaz, la câblodistribution et l'entretien des aires communes. Les impôts fonciers sont supplémentaires et varient entre 1 900 et 2 500 $ par année.

Que peut-on tirer de l'expérience de Riverwind pour les coopératives d'habitation à capitalisation ?

- La caractéristique principale de Riverwind est sa structure juridique unique. En Colombie-Britannique, plusieurs coopératives d'habitation à capitalisation ont eu de graves difficultés en raison de la responsabilité conjointe inhérente au modèle de coopérative d'habitation à capitalisation de la Colombie-Britannique. En Alberta, le problème ne se pose pas.

- Comme c'est le cas en Colombie-Britannique, l'un des avantages les plus importants des coopératives d'habitation à capitalisation est la possibilité de contrôler qui en devient membre et occupant, ce qui permet de veiller à ce que les logements soient occupés et contrôlés par les propriétaires.

- Les défenseurs du modèle de coopérative d'habitation à capitalisation avec titres de copropriété en Alberta espèrent que sa présence accrue sur le marché permettra d'augmenter l'attrait des coopératives d'habitation pour les différents types de ménages.

- Il est difficile, mais certainement pas impossible, de faire fonctionner une coopérative de la taille de Riverwind d'une manière efficace. Cependant, maintenant que les immeubles sont tous occupés et que le stress financier est moindre, on peut s'attendre à ce que l'esprit communautaire devienne encore plus grand. Les membres participent déjà beaucoup et la situation devrait encore s'améliorer, en partie parce qu'un gestionnaire immobilier a été embauché. Même si certains membres ne sont pas trop favorables à cette initiative, des bénévoles doivent y penser deux fois avant

de se lancer dans la gestion d'un aménagement de plusieurs millions de dollars. Le fait d'avoir un gestionnaire immobilier permettra aux membres de se concentrer sur la participation des membres et l'élaboration de politiques.

Personne-ressource

Lynn Hannley
Directrice générale
Communitas
200-12120 106 Avenue
Edmonton, Alberta
T5N 0Z2
(750) 482-5467

Tudor Gardens
843 22nd Avenue
West Vancouver, Colombie-Britannique
V4K 4W4

Coopérative d'habitation à capitalisation

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

1992

Parrains

Le District of West Vancouver et la Buron Corporation, un promoteur privé.[63]

Groupe de clients

Tudor Gardens, jusqu'à tout dernièrement,[64] était une coopérative d'habitation à capitalisation pour les aînés, ce qui, dans le District of West Vancouver, veut dire qu'au moins un membre de chaque ménage doit être âgé d'au moins 60 ans. Le District of West Vancouver a également limité l'occupation initiale à des gens qui étaient ou avaient été par le passé résidents du District. Les logements devaient se vendre, au départ comme par la suite, à des prix inférieurs de 15 % à ceux du marché, mais il n'y avait aucune restriction quant au revenu des résidents éventuels.

Résumé

Nom	Tudor Gardens
Endroit	West Vancouver, Coiombie-Britannique
Population	2 107 000 (région métropolitaine)
Type de logement	Immeuble à appartements de 4 étages à charpente de bois
Nombre de logements	33
Groupe de clients	Aînés

[63] La Buron Corporation n'a pu fournir de commentaires sur cette étude de cas, car ses dossiers sont inaccessibles.

[64] En juin 1999, Tudor Gardens a abandonné sa structure de coopérative d'habitation à capitalisation pour devenir une structure en copropriété, première coopérative d'habitation à capitalisation de la Colombie-Britannique à le faire.

Origines et objectifs

La Buron Corporation a présenté une option d'achat à l'égard des trois terrains sur lesquels sont maintenant construits Tudor Gardens. Le District of West Vancouver a informé Buron que le rezonage pouvait se faire à condition que certaines restrictions touchant l'abordabilité soient respectées dans la coopérative d'habitation à capitalisation, comme celles qui s'appliquent à l'ensemble Ambleview Place (qui fait également l'objet d'une étude de cas dans le présent rapport). C'est donc dire que des logements devaient être construits et vendus à des prix de 15 % inférieurs à ceux du marché. Cependant, au contraire de Ambleview Place, qui a pu avoir un bail foncier municipal, un conseiller en développement sans but lucratif et s'en tirer sans frais de commercialisation,[65] il n'y avait aucune source évidente d'économie pour la construction ou le développement de Tudor Gardens. On a dû acheter le terrain au prix du marché, le promoteur était une entreprise à but lucratif et il y a eu des frais de commercialisation. Malgré tout, on a développé, construit et commercialisé l'ensemble à des prix décrits comme étant sensiblement sous les prix du marché.

Pour sa part, le District of West Vancouver voulait offrir des logements relativement abordables aux aînés, alors que le marché de l'habitation n'avait que des logements dispendieux à proposer.

Description physique

- Immeuble à ossature de bois, comptant 33 appartements
- Logements d'une superficie allant de 750 à 1 150 pieds carrés
- Il y a quatre logements d'une chambre à coucher; les autres comprennent une chambre à coucher et un coin repos, ou encore deux chambres à coucher

L'immeuble se trouve tout près de Marine Drive, une artère commerciale importante desservie par le transport en commun dans West Vancouver, une banlieue de Vancouver. De l'autre côté de la rue, il y a un centre pour personnes âgées.

Commodités

- Grande salle de réunion/rencontre très attrayante qui ouvre sur un joli jardin doté d'un BBQ.
- Les terrains sont bien entretenus et joliment paysagés.
- Bibliothèque et atelier.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain — tenure franche.
- Mode d'occupation des logements — à l'origine, bail de 99 ans conclu avec la coopérative, maintenant titres de copropriété.[66]

II. DÉVELOPPEMENT, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

Le projet a été conçu, lancé, développé et commercialisé par la Buron Corporation. Le District of West Vancouver a participé en périphérie, en acceptant de rezoner le terrain si

[65] Ambleview était réservé à 100 % parce que les prix y étaient très abordables selon les normes de West Vancouver.
[66] Tudor Gardens fut la première coopérative d'habitation à capitalisation de la Colombie-Britannique à se convertir à la copropriété.

une coopérative d'habitation à capitalisation pour aînés était construite, à condition que les logements y soient abordables et qu'il y ait des limites concernant l'âge des occupants, mais ce n'était pas un partenariat au vrai sens du mot.

Certains membres de Ambleview Place ont aidé la Buron Corporation en animant plusieurs réunions pour les résidents éventuels de Tudor Gardens.

Coûts du projet

Comme nous l'avons indiqué plus tôt, des données financières détaillées ne sont pas accessibles.

Financement de l'élaboration du projet

Aucun financement n'a été requis — le promoteur a assuré le financement provisoire.

Financement du projet

On a demandé aux membres de faire des dépôts initiaux de 1 000 $, avec une mise de fonds totale minimale de 25 %, avant ou pendant la construction. Au moment de prendre possession de leur logement, il leur fallait avoir assumé 100 % du prix d'achat. Les dépôts des membres ont été versés dans un compte en fiducie et n'ont jamais fait l'objet de placements risqués.

Structure de prix

Les résidents croyaient qu'une fois l'immeuble construit, les logements allaient être évalués et vendus à des prix inférieurs de 15 % à la valeur marchande estimative.

Les logements ont effectivement été évalués sous les prix du marché, mais selon les résidents, les prix étaient quand même très près de ceux du marché. De plus, il semble y avoir eu une certaine inconsistance dans la manière dont les évaluations ont été effectuées. Les prix ont apparemment augmenté pendant la période de vente (c'est-à-dire que les résidents croient que le promoteur a demandé le montant qu'il croyait que le marché pouvait supporter).

Les prix initiaux variaient entre 212 000 et 255 000 $ par logement. Le marché immobilier de Vancouver commençait à se réchauffer en 1992 et un grand nombre des résidents de Tudor Gardens croient qu'ils ont acheté à un moment où le marché était élevé, sans bénéficier d'un vrai rajustement de 15 %. En fait, les résidents croient que la valeur attribuée aux logements représentait de 105 à 108 % de la valeur du marché. Cette estimation tient compte des prétendus suppléments exigés par le promoteur, pour des dispositifs d'ouverture pour les puits de lumière par exemple, qui ont fait augmenter de 675 $ le coût des logements. Les quantités détaillées[67] ont apparemment indiqué une certaine divergence entre les logements décrits dans les plans utilisés pour vendre l'immeuble et le produit fini. Selon les résidents, les autorités municipales ont manqué de rigueur dans leurs procédures de vérification.

De plus, les résidents sont d'avis que les évaluations étaient inexactes et inconsistantes. Par exemple, des résidents qui occupaient des logements de coin ont découvert que leur logement s'était vu attribuer une valeur inférieure à celle des logements intérieurs les moins intéressants.

Pour ce qui est de la valeur de leur argent, certains premiers acheteurs ont perdu des sommes substantielles lorsqu'ils ont quitté l'immeuble, certains jusqu'à 40 000 $. Actuellement, au moins trois logements sont à vendre, dont un depuis plus d'un an. Les résidents sont d'avis que les prix du marché sont inférieurs d'environ 20 000 $ aux prix payés à l'origine.

Les résidents ont commencé des démarches auprès du District of West Vancouver pour que soit enlevé le covenant qui limitait le prix de revente à 85 % du prix du marché. Ils voulaient

[67] Les économistes en construction évaluent les plans des immeubles avant leur construction afin d'estimer les coûts de la construction.

également que la limite d'âge soit abaissée pour passer de 60 à 55 ans. Le District a conclu que la coopérative voulait se convertir en une structure en copropriété. Les résidents ont dit que tel n'était pas leur but, mais qu'ils croyaient que la structure en coopérative nuisait à la mise en marché. Même s'il existe un exemple d'une coopérative d'habitation à capitalisation qui fonctionne bien dans West Vancouver, Ambleview Place, il semble que les coopératives n'aient pas la cote dans le marché immobilier local, en partie parce que la plupart des coopératives sont subventionnées et occupées par des ménages à faible revenu, et parce que les membres louent leur logement de la coopérative et que la tenure à bail n'a pas bonne réputation. Toutefois, même si certains membres croyaient qu'ils auraient pu continuer de fonctionner comme une coopérative une fois levée la restriction de 85 % et rabaissée la limite d'âge, ils ont fait les démarches nécessaires pour convertir la coopérative en un ensemble en copropriété; au milieu de 1999, l'ensemble Tudor Gardens est devenu la première coopérative d'habitation à capitalisation de la Colombie-Britannique à se convertir en un ensemble en copropriété.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Le mode d'occupation n'a pas été un facteur important dans la décision des résidents, même si certains en ont tenu compte. Les membres ont été attirés par Tudor Gardens pour les raisons suivantes :

- **Emplacement :** comme nous l'avons déjà indiqué, l'endroit où se trouve Tudor Gardens est excellent.

- **Conception :** un grand nombre des résidents originaux de Tudor Gardens cherchaient un logement de bonne qualité, abordable et situé dans un endroit où ils n'auraient plus à assumer de lourds travaux d'entretien. Certains avaient perdu leur conjoint.

- **Abordabilité :** les logements de Tudor Gardens devaient se vendre à des prix inférieurs de 15 % à la valeur du marché, même si, comme on l'a déjà mentionné dans cette section, les membres croient que les évaluations effectuées au moment de l'occupation étaient erronées et que les prix de vente des logements à Tudor Gardens étaient les mêmes que ceux du marché, et non inférieurs de 15 % à ces prix.

- **Mode coopératif :** certains membres ont été attirés par Tudor Gardens parce qu'ils croyaient qu'en vivant dans une coopérative, ils allaient pouvoir choisir les membres et résidents de la coopérative.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Tudor Gardens n'est plus une coopérative d'habitation à capitalisation. Les membres lui préfèrent son nouveau statut d'immeuble en copropriété pour les raisons suivantes :

- **Restrictions sur le prix de revente :** comme nous l'avons mentionné plus tôt dans cette section, la structure de prix a été une source d'insatisfaction dès le départ à Tudor Gardens. Les membres sont d'avis qu'ils ont acheté à la valeur du marché et non à 85 % de cette valeur, et ils ne sont pas d'accord sur cette restriction qui les obligent à revendre leur logement à 85 % du prix du marché.

- **Limite d'âge :** comme de nombreux résidents de la coopérative de Ambleview Place, un grand nombre des résidents de Tudor Gardens croyait que l'âge minimal de 60 ans était trop élevé. Les résidents des coopératives d'habitation à capitalisation pour aînés sont souvent préoccupés par l'augmentation de la moyenne d'âge de leurs membres, en partie

parce qu'il est parfois plus difficile de compter sur la participation de membres plus âgés et en partie parce qu'ils préfèrent avoir un mélange de groupes d'âge.

- **Mauvaise perception des coopératives :** les résidents de Tudor Gardens croient que puisque de nombreuses coopératives sont subventionnées par le gouvernement pour que des ménages à faible revenu puissent y vivre, le grand public croit que toutes les coopératives offrent des logements subventionnés aux ménages à faible revenu. Par conséquent, les résidents de Tudor Gardens pensent que la valeur de leurs logements a été dépréciée sur le marché.

- **Procédures de sélection des membres :** l'un des principaux avantages que présente une structure en coopérative par rapport à une structure en copropriété est que l'on peut légalement en réserver l'accès aux personnes âgées. Les membres originaux de Tudor Gardens y voyaient là un avantage. Cependant, un grand nombre de membres croient que les parts de Tudor Gardens ont été vendues à n'importe qui, sans tenir compte des aptitudes de ces personnes pour la vie en coopérative. Par exemple, plusieurs résidents ont vu leur candidature approuvée même s'ils étaient très âgés et avaient un état de santé précaire. Sept ans plus tard, l'immeuble comptaient parmi ses résidents un nombre disproportionné de résidents très âgés et très frêles, ce qui a amené un grand nombre de résidents à constater qu'ils n'exerçaient pas vraiment un contrôle sur le choix des résidents. Comme le nombre de personnes âgées est élevé, plusieurs ont besoin de soins pour continuer de vivre dans l'immeuble. Certains ont même besoin de soins 24 heures sur 24 et tous les soignants ont les clés de l'immeuble, ce qui pose certains problèmes côté sécurité.

- **Qualité de l'immeuble :** même si les résidents ont éprouvé certaines difficultés dans les premières années d'existence de l'immeuble, ils sont satisfaits maintenant. Ils trouvent que c'est un bon immeuble. Au début toutefois, ils ont dû remplacer certains éléments de l'immeuble qui étaient déjà dépassés au moment de leur installation, les accessoires de plomberie par exemple et le système de sécurité.

  Malgré tout ce qui s'est passé au cours des dix dernières années, les résidents actuels de Tudor Gardens sont très satisfaits de leur vie dans l'immeuble, maintenant qu'il ne s'agit plus d'une coopérative d'habitation à capitalisation. Voici quelques-uns des aspects positifs de leur milieu résidentiel :

- **Emplacement :** excellent

- **Conception :** l'immeuble est attrayant

- **Activités sociales :** un comité social actif organise des activités comme des soirées de bridge et des soupers, et il y a également un comité de jardinage. Le comité des membres n'existe plus.

Questions de gestion

L'immeuble est géré par Ascent Realty, une entreprise de gestion qui a une très bonne réputation dans de nombreuses parties de Vancouver.

Charges mensuelles

Données non disponibles.

Commodités pour répondre aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge

- Les promoteurs ont intégré certains dispositifs pour les personnes qui prennent de l'âge et dont les résidents ne sont pas particulièrement contents. Par exemple, les prises de courant ont été placées plus haut sur les murs pas rapport aux logements

conventionnels, à un endroit que les résidents trouvent plutôt inesthétique.

- Les robinets des baignoires sont pourvus de manettes.

- Des barres d'appui ont été ajoutées sur demande, moyennant des frais supplémentaires.

Que peut-on tirer de l'expérience de Tudor Gardens pour les coopératives d'habitation à capitalisation ?

- Pour les nouvelles constructions, il est extrêmement difficile de réaliser des économies de l'ordre de 15 % par rapport aux prix du marché. Les municipalités et les groupes de logement qui veulent réaliser des économies de ce genre doivent énoncer clairement comment et où ils entendent réaliser de telles économies.

- Les coopératives d'habitation à capitalisation dont les prix sont inférieurs à ceux du marché, pour quelque raison que ce soit, doivent être explicites au sujet de toutes les questions reliées à l'établissement du prix et aux ventes. Les gens sont habituellement très au courant des prix dans leur marché immobilier local. Ils sauront reconnaître, peut-être pas immédiatement mais certainement, des valeurs qui auront été rajustées d'une certaine manière en fonction d'une formule préétablie.

- S'il n'y a pas de réduction appréciable par rapport au prix du marché comparativement à d'autres modes d'occupation plus traditionnels comme les immeubles en copropriété, il peut être extrêmement difficile de développer et de maintenir une coopérative d'habitation à capitalisation viable, à moins qu'autre chose exerce un attrait pour les gens, la conception par exemple. Même si Tudor Gardens est un immeuble attrayant, dont l'apparence et le style sont très proches de ceux de nombreux autres immeubles de West Vancouver.

- Même s'il n'est pas essentiel que les membres participent énormément au développement de l'ensemble (le succès de certains aménagements clés en main met en évidence ce point), il est souhaitable que les premiers résidents comprennent clairement le mode de sélection des membres.

Personne-ressource

Faye Tevendale
301-843 22nd Avenue
West Vancouver, Colombie-Britannique
V4K 4W4
(604) 922-3801

Bridgeside North Housing Co-operative 860 St. Denis Avenue North Vancouver, Colombie-Britannique V7P 2G4

Coopérative d'habitation à capitalisation

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

1996

Parrain

Bridgeside North Housing Co-operative

Groupe de clients

Bridgeside North est une coopérative familiale.

Origines et objectifs

Le Bridgeside North Housing Co-operative a été mise sur pied grâce à un couple de North Vancouver qui louait un logement dans le secteur. Quand ils parlent des débuts de la coopérative, ils racontent qu'ils avaient l'habitude de faire de longues promenades dans North Vancouver pour admirer les maisons qu'ils n'auraient jamais les moyens de se payer. Ils en vinrent à la conclusion que s'ils voulaient ne plus être locataires, il fallait qu'ils fassent quelque chose.

Résumé

Nom	Bridgeside North Housing Co-operative
Endroit	North Vancouver, Colombie-Britannique
Population	2 107 000 (région métropolitaine)
Type de logement	Trois logements jumelés
Nombre de logements	6
Groupe de clients	Familles

Au début des années 1990, le couple a trouvé un site qui lui convenait, mais qui appartenait au District of North Vancouver. Le District a appuyé les objectifs de la coopérative, reconnaissant combien il coûtait cher pour se loger dans ses limites. À ce moment-là, dix ménages étaient intéressés à troquer leur statut de locataire contre celui de membre d'une coopérative. Ils ont investi beaucoup de temps et d'argent pour déterminer si le site se prêtait à leurs plans de développement, mais se sont trouvés frustrés dans leurs démarches parce que le site a été retiré du marché pour des raisons environnementales à cause de la présence de grenouilles.

Le District a proposé trois autres sites à la coopérative qui en a retenu un. Il s'agissait d'un très bel endroit, bien boisé, séparé de Lynn Creek par une rue. Il n'y a aucune maison du côté de la rue où il y a le ruisseau. Étant donné la nature du site et le fait que les maisons du voisinage étaient toutes des maisons unifamiliales, la coopérative n'a eu d'autre choix pour obtenir le rezonage que construire trois logements jumelés qui avaient l'air de trois grandes maisons unifamiliales, plutôt que de poursuivre la première idée et construire différents types de logements pour des ménages de taille et de type différents. Résultat, les logements sont plus grands et moins modestes que la coopérative ne l'envisageait au départ.

Description physique

- 6 maisons jumelées
- les logements comptent entre 2 400 et 2 750 pieds carrés
- le terrain fait 180 x 131 pieds, soit une superficie de 24 948 pieds carrés

Commodités

Aucune

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain : loué à l'origine au District of North Vancouver pour 50 ans, plus prolongation de 20 ans à 75 % de la valeur marchande franche.
- Mode d'occupation des logements — les membres louent leurs logements de la coopérative, qui n'étaient pas en copropriété au départ, même si 10 000 $ ont été prévus au budget de développement pour le cas où il deviendrait nécessaire de convertir la coopérative en un ensemble en copropriété.

II. DÉVELOPPEMENT, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

- Les membres de la coopérative ont beaucoup travaillé au développement et à la construction des logements. Ils ont estimé à 120 000 $ leur apport de compétences pendant le processus de la construction à lui seul.[68]
- Le District of North Vancouver a vraiment appuyé le projet, même si les événements récents (voir la section sur la commercialisation) ont envenimé les rapports. Le District a loué un terrain à la coopérative.
- VanCity Credit Union a financé le projet et a fortement appuyé ses buts et objectifs.
- La SCHL a assuré le financement de la construction et les prêts postconstruction.

Coûts du projet

Les coûts essentiels du développement de la coopérative ont été conformes au budget prévu — 110 000 $ par logement. Les coûts accessoires ont dépassé pas mal le budget, en

[68] Les membres ont enregistré le nombre exact d'heures qu'ils ont consacrées à la construction de la coopérative. Ils ont estimé à 10 $ l'heure le travail de la main d'oeuvre et à 20 $ l'heure les fonctions qui demandaient plus de qualifications.

partie parce que la SCHL, inquiète du fait que les membres de la coopérative n'avaient jamais développé un projet auparavant, a insisté pour qu'un gestionnaire de projet soit embauché, même si l'architecte de la coopérative assumait également la surveillance des travaux de construction. Le gestionnaire de projet a coûté 75 000 $.

De plus, les retards ont entraîné des frais d'intérêt plus élevés, comme les coûts imprévus (dont la taxe provinciale sur le transfert de propriété). La coopérative croyait qu'étant donné que le District ne lui vendait pas le terrain mais le lui louait seulement pour 50 ans, il n'y aurait pas de taxe à payer. Mais la coopérative a dû débourser 10 000 $.

Les coûts totaux du projet représentent 1,8 million de dollars, si l'on tient compte de l'apport de compétences des membres. Les coûts pour les logements individuels, toujours en tenant compte de l'apport de compétences des membres, varient entre 281 000 et 311 000 $.[69]

Financement de l'élaboration du projet

Aucun. La coopérative espérait recevoir un financement dans le cadre du Programme de financement pour la préparation de projets de la SCHL, mais les réattributions de fin d'année ont entraîné une pénurie de fonds pour les projets de la Colombie-Britannique.

Financement du projet

La coopérative a contracté une hypothèque générale auprès de VanCity Credit Union. Trois des six membres de la coopérative ont versé des paiements initiaux minimaux de 5 %; les autres ont versé des montants supérieurs.[70] Afin de respecter les exigences de VanCity pour les emprunts, l'un des six membres a accepté de laisser sa maison existante en garantie pour le financement.

En raison des augmentations de la conception et des coûts, les paiements hypothécaires mensuels sont maintenant en moyenne de 1 800 $, ce qui dépasse d'environ 400 $ le montant que les membres comptaient payer.

Structure de prix

Les logements ont été vendus aux membres au prix coûtant. Comme la section sur les Coûts du projet l'indique, les prix varient entre 281 000 et 311 000 $, si l'on tient compte de l'apport de compétences qui représente entre 12 000 et 47 000 $ par logement.

Questions de commercialisation

La coopérative était entièrement occupée à la fin des travaux par les membres fondateurs. La première revente s'est faite facilement. Le membre qui a vendu a décidé que la formule de coopérative ne lui convenait pas. Il n'était pas capable de s'habituer au fait qu'il lui fallait obtenir l'assentiment des autres membres avant, par exemple, d'apporter des changements à son jardin. Il a vendu son logement à une personne qui avait déjà fait partie d'une coopérative.

La deuxième revente a posé plus de problèmes. La maison est restée vide pendant trois mois et les cinq autres membres ont dû assumer les paiements hypothécaires tout au long de cette période.[71] Selon les membres de la coopérative, même si les acheteurs éventuels démontraient un grand intérêt au départ, leur intérêt semblait fondre comme neige au soleil dès qu'ils entendaient le mot « coopérative ».

---

[69] Pour mettre ces chiffres en perspective, les maisons jumelées neuves dans North Vancouver se vendaient en 1995 à un prix médian de 374 900 $.

[70] Les trois membres qui ont versé un paiement initial minimal n'auraient probablement pas pu contracter un prêt hypothécaire par eux-mêmes.

[71] Il incombe à la coopérative de trouver des nouveaux membres. La coopérative dispose d'un an à la suite d'un déménagement pour trouver un membre remplaçant et si ce n'est pas possible, le membre sortant doit être remboursé pour ce qu'il a payé pour le logement, plus la valeur des améliorations apportées.

Le logement a finalement été vendu après que les membres eurent convenu de garantir l'hypothèque du nouvel acheteur.

Les membres de la coopérative ont commencé à s'inquiéter quant à la viabilité à long terme de la coopérative, surtout qu'un des membres avaient investi beaucoup de capitaux dans son logement (130 000 $). Si jamais ce membre décidait de quitter la coopérative, il serait difficile de trouver un nouvel acheteur disposant d'autant de liquidités.

La coopérative a ensuite fait des démarches auprès du District of North Vancouver et demandé que la coopérative soit convertie en un ensemble en copropriété. Le District s'est dit d'accord à condition que les futurs prix de vente soient à la valeur marchande moins 15 %. Les membres de la coopérative se sont opposés à cette condition, parce que cela aurait entraîné une perte plus substantielle pour eux. Ils préféraient un arrangement permettant un rajustement en fonction de l'Indice des prix à la consommation (IPC). Le District et la coopérative ont convenu que le bail serait maintenu, mais que le calcul des 50 années commencerait à la date de la conversion de la coopérative en ensemble en copropriété.

Depuis ces discussions qui ont eu cours en 1999, des négociations se poursuivent entre le District et la coopérative pour que non seulement la coopérative devienne un ensemble en copropriété mais également pour qu'elle abandonne la location foncière au profit d'une tenure franche. Comme ce fut le cas à The Legends à Burnaby, le District peut permettre à la coopérative d'acheter le titre franc du site. Le règlement ultime de cette question n'est pas attendu avant le milieu de l'an 2000, même plus tard.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Le type de tenure était d'une importance capitale. C'était la seule manière pour les membres de la coopérative de réaliser leur désir d'accéder à la propriété.

Cependant, la question de la responsabilité conjointe associée à la structure des coopératives d'habitation à capitalisation en Colombie-Britannique faisait en sorte que les membres couraient de graves risques financiers à moins que tous les logements ne soient occupés en permanence.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Pour ce qui est des logements en eux-mêmes, les membres de Bridgeside North sont extrêmement satisfaits. Ils retirent également beaucoup de satisfaction du fait qu'ils ont créé eux-mêmes la coopérative, avec l'aide de leurs partenaires.

Cependant, les événements qui ont suivi le développement de la coopérative ont été moins satisfaisants, comme on l'a précédemment expliqué.

Il est quelque peu ironique que le District of North Vancouver ait envoyé une lettre à la coopérative peu de temps après la fin des travaux qui se lisait en partie comme suit :

> « Les membres de la Bridgeside North Co-operative méritent reconnaissance et aide pour leur réalisation remarquable, et parce qu'ils ont réussi à construire une coopérative d'habitation sans but lucratif sans aucune aide du gouvernement. Il leur a fallu beaucoup de détermination et d'engagement pour mener ce projet à terme. Les membres ont travaillé bénévolement sans compter tout au long des phases de négociation, d'approbation et de construction de l'ensemble. Les résultats semblent satisfaire tant les membres que la communauté. »

Charges mensuelles

Les charges mensuelles communes sont de 100 $, montant qui couvre les frais de gestion, l'aménagement paysager et l'entretien extérieur.

Que peut-on tirer de l'expérience de Bridgeside North pour les coopératives d'habitation à capitalisation ?

- Le développement résidentiel est une entreprise très complexe. Il est difficile pour des non-professionnels de composer avec toutes les difficultés, surtout lorsque des montants substantiels sont en jeu.

- Indépendamment de ce commentaire, il serait possible pour des municipalités d'encourager le développement de petits ensembles d'insertion comme Bridgeside North en s'inspirant des leçons apprises au cours du développement du premier ensemble, à condition qu'un mécanisme soit mis en place pour éviter les problèmes associés à la responsabilité conjointe vécus par Bridgeside (et d'autres coopératives d'habitation à capitalisation en Colombie-Britannique). Le partage d'information pourrait comprendre les plans de Bridgeside (qui ont été élaborés par la coopérative et l'architecte), les documents juridiques, et ainsi de suite.

- Les problèmes associés à la responsabilité conjointe peuvent gravement gêner la mise sur pied de coopératives d'habitation à capitalisation en Colombie-Britannique.

- À ces problèmes s'ajoute la difficulté pour les coopératives d'habitation à capitalisation d'obtenir un financement général, surtout lorsque de nombreux membres ont besoin d'un niveau de financement élevé, alors que d'autres sont en mesure de verser une grosse mise de fonds. Cette difficulté est contournée dans les modèles de l'Alberta et du Québec, où la copropriété et les titres individuels permettent de conclure des arrangements financiers individuels.[72]

Personne-ressource

Louis Hurmer
860 St. Denis Avenue
North Vancouver, Colombie-Britannique
V7P 2G4
(604) 980-2773

[72] Voir les études de cas portant sur Riverwind et Les Jardins Memphrémagog.

Étude de cas — Location foncière

Hillside Village and Lakeside Village
c/o The Bethany Group
4617 56th Street
Camrose, Alberta
T4V 4M5

Location foncière

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

Lakeside Village — 1989
Hillside Village — 1993

Parrain

Le parrain des deux projets était le Bethany Group, une société privée sans but lucratif affiliée à l'Église évangélique luthérienne au Canada. Le Bethany Group fournit des services de santé et de logement aux gens de Camrose, Alberta[73] et à une grande partie de ses environs[74] depuis 1977. Il détient et exploite notamment deux ensembles à baux viagers, Lakeside Village (20 unités) et Hillside Village (49 unités).

Groupe de clients

Les aînés actifs à revenu moyen et dont la moyenne d'âge est d'environ 80 ans.

Résumé

Nom	Hillside Village et Lakeside Village
Endroit	Camrose, Alberta
Population	14 000
Type de logement	Immeubles à appartements de trois et quatre étages à charpente en bois
Nombre de logements	49 (Hillside) et 20 (Lakeside)
Groupe de clients	Aînés

[73] Camrose est une ville de 14 000 personnes, à 90 kilomètres au sud-est d'Edmonton.
[74] Vers l'est, la zone des services offerts par The Bethany Group s'étend jusqu'à la frontière de la Saskatchewan, soit presque 200 kilomètres.

Origines et objectifs

Le Bethany Group a construit Lakeside Village et ensuite Hillside Village après avoir constaté que Camrose avait besoin de logements locatifs pour les aînés à revenu moyen. Avant la construction de ces deux immeubles, le seul logement locatif pour les aînés à Camrose, qui possédait des ascenseurs et des aires communes, était du logement subventionné, dont le loyer étant proportionné au revenu. Trois projets de ce type, gérés par le Bethany Group, ont été construits en 1976, 1982 et 1986. Il n'y avait pas de promoteurs privés actifs à Camrose à l'époque. Le concept de logement à bail viager était alors très nouveau, en tout cas en Alberta. Quelques projets avaient été aménagés en Saskatchewan et au Wisconsin, et avaient attiré l'attention d'employés du Bethany Group à l'occasion de conférences.

Depuis la construction de Hillside Village, des promoteurs privés sont arrivés sur le marché de Camrose. Ils ont construit des projets d'habitations en copropriété, ainsi que la première phase d'un projet de quatre phases de type « soins à vie ». L'arrivée de promoteurs privés sur le marché à incité le Bethany Group à ne pas construire d'autres ensembles à baux viagers, afin de mieux concentrer ses énergies et ses compétences dans des secteurs où le marché privé n'est pas actif. Le Bethany Group croit également que le marché du bail viager de Camrose a été bien satisfait pour un avenir prévisible.

Signalons que le Groupe croit toutefois, qu'un aspect qui est mal desservi à Camrose est celui des résidences services pour les ménages à revenu moyen.[75] Le Bethany Group et un autre fournisseur local de logements de Camrose sont en train d'élaborer deux projets de 80 unités de projets de résidences-services. Ils offriront ainsi des logements modestes (500 pieds carrés pour les unités d'une chambre à coucher), un repas par jour et un système d'alerte 24 heures par jour inclus dans le loyer mensuel de 1 100 $, pour une personne vivant dans un appartement d'une chambre à coucher. Des services additionnels, comme trois repas par jour ou de l'entretien ménager, seront offerts et payés en fonction de leur fréquence d'utilisation. L'ensemble standard de services et de logement se situera entre le modèle sans services des ensembles à baux viagers et le modèle à services complets du programme de logement de l'Alberta. Le projet du Bethany Group sera construit sur un site adjacent à un établissement de soins prolongés en attente de financement du gouvernement provincial depuis quelques années.

Description physiques

- Les deux ensembles sont près d'un très joli lac et d'un parc, à proximité des magasins centraux de Camrose.

- Lakeside Village compte 20 appartements sur trois étages; Hillside en compte 49 sur quatre étages. Les appartements de Lakeside Village se trouvent sur un seul côté de l'immeuble, afin que toutes les unités puissent avoir une vue du lac.

- Lakeside Village compte des unités d'une, de deux et de trois chambres à coucher, avec surfaces de 950 à 1 500 pieds carrés. Chacune des unités est dotée de cinq appareils électroménagers. Les unités d'une chambre à coucher et quelques unités de deux chambres à coucher possèdent une salle de bains; certaines unités de deux chambres à coucher possèdent une salle de bains et demie et les unités de trois chambres à coucher comptent deux salles de bains.

- Hillside Village compte des appartements d'une et de deux chambres à coucher, ainsi que des unités d'une chambre à coucher et d'un coin de détente sur des surfaces de 775 à 1 222 pieds carrés. Certaines unités de

[75] Les aînés à revenu moyen ont beaucoup de difficultés à s'installer dans les projets de logements à loyer modique de Camrose, parce que ceux-ci sont attribués selon une échelle de cote numérique qui accorde un poids important au revenu faible.

deux chambres à coucher comptent plus d'une salle de bains.

- Hillside Village est doté de raccordements de buanderie à l'intérieur des appartements. À Lakeside Village, les machines à laver et sécheuses sont incluses dans le prix d'achat.

- Le stationnement est offert dans des garages individuels, au niveau du sol ou souterrains. Un garage coûte 5 200 $ et une place de stationnement souterrain 12 000 $.

- Chaque unité est dotée d'un balcon ou d'une terrasse. Elles comptent toutes une pièce d'entreposage.

Commodités et services

Outre le fait que les deux immeubles sont dotés de grands salons attrayants et d'autres aires publiques, il n'existe pas de commodités ou de services dans l'un ou l'autre immeuble. Il n'est en outre pas prévu d'offrir des services plus tard. Il n'y a pas d'espace non aménagé dans aucun des deux aménagements qui pourrait accueillir un service de repas. Certains résidents utilisent des services de popotte roulante. Les résidents incapables de vivre en autonomie ou avec un soutien minimal doivent déménager dans une installation offrant plus de soins. Dans les cas où cela s'est produit, le Bethany Group a collaboré étroitement avec les familles ou avec la curatelle publique pour déménager les gens dans des installations plus appropriées. On n'a jamais eu recours à l'éviction.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain — tenure franche

- Mode d'occupation des logements — bail viager. Les unités de Lakeside Village ne sont pas converties en ensemble en copropriété, contrairement à celles de Hillside Village. (Voir plus loin dans le présent rapport.)

Nature fondamentale de la convention de bail

- Les résidents doivent payer leurs unités en argent comptant. Aucun financement n'est offert.

- Dans les 90 jours avant de quitter, le droit d'entrée des résidents leur est remboursé, moins la dépréciation jusqu'à concurrence de 10 %, une réduction que le dépliant publicitaire décrit comme un montant tenant compte de la dépréciation de l'immeuble. La formule prévoit un remboursement de 95 % du droit d'entrée après un an d'occupation, 94 % après deux ans d'occupation et ainsi de suite jusqu'à la cinquième année. Par la suite, le remboursement est de 90 % du droit d'entrée. Les excédents accumulés par le Bethany Group suite aux activités de remboursement, seront utilisés aux deux fins suivantes : à titre de fonds de réserve pour remplacement et à titre de fonds d'amortissement pour les résidents qui vivront à Hillside et à Lakeside Village à la fin de la durée de vie utile des immeubles.

- Les unités sont louées à nouveau selon les prix du marché. Si le marché est à la hausse, l'argent additionnel est placé dans un fonds affecté au soutien des immeubles. Si le marché est à la baisse, c'est le Bethany Group qui assume la perte.

- Les résidents qui ne sont plus en mesure de vivre de façon indépendante sont encouragés à déménager. L'entente d'occupation de Hillside Village énonce que si l'état de santé du résident devait changer dans la mesure où il ne serait pas convenable que la personne continue d'habiter à Hillside Village, Bethany se réserve le droit de consulter d'autres compétences quant à la nécessité d'un déménagement dans un établissement plus convenable. Dans de tels cas, le résident, sa famille et son médecin seront contactés. Le Bethany Group n'a jamais eu besoin de recourir à l'éviction et a plutôt fait

appel à la collaboration des familles et du curateur public lorsqu'il a fallu déménager des résidents dans un établissement de soins. Le Bethany Group estime, et cela paraît raisonnable, que les organismes confessionnels ont tendance à ne rien négliger dans les situations difficiles avec les résidents.

- La sous-location est interdite.

Questions juridiques

Entre l'aménagement de Lakeside Village et de Hillside Village, Bethany Group a apporté des changements importants, non seulement en ce qui concerne le design,[76] mais également en ce qui a trait à la structure juridique. Hillside Village est enregistré comme un immeuble en copropriété — chaque unité à son titre particulier, bien que Bethany Group détienne tous les titres. Chaque résident détient une hypothèque sur son unité, enregistrée à l'égard des titres fonciers. Dans un sens, chaque résident possède les droits légaux d'un prêteur. Il peut saisir et s'approprier le titre d'une unité si les circonstances le rend nécessaire si, par exemple, tous les résidents décident de déménager en même temps et que Bethany Group soit incapable de rembourser les droits d'entrée dans les trois mois conformément à l'entente d'occupation.

On a choisi cette structure parce que le Conseil de Bethany Group s'inquiétait du passif non capitalisé auquel il devrait faire face dans des circonstances catastrophiques et craignait que les actifs de Bethany Group puissent ainsi être menacés. L'enregistrement de Hillside Village comme habitation en copropriété s'avérait une façon de protéger à la fois les intérêts des résidents et ceux de Bethany Group.[77]

Dans un sens plus large, il existe un certain nombre de zones grises associées à l'exploitation des ensembles à baux viagers en Alberta. Par exemple, comme c'est le cas dans la plupart des autres provinces, il n'existe pas de convention standard d'occupation. Il est intéressant de noter que la convention d'occupation de Lakeside Village, le premier ensemble à baux viagers de Bethany Group, est désignée comme une convention de location résidentielle (*Residential Tenancy Agreement*), selon laquelle le locataire désire louer un appartement, tandis que celle du Hillside Village est plutôt désignée comme une convention d'habitation (*Occupancy Agreement*) selon laquelle le résident désire acheter le droit d'occuper la résidence.

Bien que la question n'ait jamais été examinée par les tribunaux, Bethany Group ne croit pas que les dispositions du *Residential Tenancy Act* s'appliquent aux ensembles à baux viagers. Le Groupe considère que le succès de ses ensembles à baux viagers et les droits et les protections accordés à leurs résidents reposent sur la réputation et l'intégrité de Bethany Group lui-même, lui qui est actif dans la région de Camrose depuis 77 ans et qui entend fournir des services de logement et de santé à la communauté pour encore longtemps.

La légalité de la gestion de la limite d'âge concernant les ensembles à baux viagers n'a jamais été examinée par les tribunaux, ni l'interdiction de sous-location. Les villages sont annoncés comme des projets d'habitation pour les personnes à la retraite et les résidents se choisissent essentiellement sur la base des conditions établies par Bethany Group.

[76] Lakeside Village est une longue structure de trois étages avec des appartements d'un seul côté de l'immeuble. Toutes les unités ont une vue du lac. Hillside Village est un immeuble plus conventionnel de quatre étages avec des appartements des deux côtés de l'immeuble. Les unités du devant de l'immeuble ont une vue du lac.

[77] Il existe une seule hypothèque pour Lakeside Village, détenue par Bethany Group.

II. DÉVELOPPEMENT, FINANCEMENT ET MARKETING

Modèle de développement/Ententes de partenariat

Bethany Group fonctionnait comme promoteur des Villages Lakeside et Hillside. Il a acheté le terrain, obtenu les changements nécessaires de zonage, organisé le financement, engagé l'architecte et l'entrepreneur, en plus de commercialiser les projets. C'est aussi lui qui les gère maintenant.

Les coûts et les risques du développement des projets sont des questions fondamentales pour Bethany Group. La dépense de 200 000 $ à 300 000 $ dont il faut tenir compte pour financer le développement de projet pour l'obtention du terrain,[78] l'élaboration des premiers dessins d'architecture, le nouveau zonage (si nécessaire) et l'étude de marché, s'avère, du point de vue du Groupe, le plus important facteur qui limite les organismes communautaires sans but lucratif qui veulent élaborer des projets de logement. La possibilité de partenariats avec des promoteurs à but lucratif se présente occasionnellement, mais Bethany Group considère que c'est difficile à bien mettre en œuvre.

Coûts du projet

Non disponible

Financement du projet

Bethany Group a assumé les coûts de pré-aménagement, qui s'élevaient à plus de 300 000 $.

Structure de prix

Les droits d'entrée des ensembles à baux viagers de Bethany Group vont de 77 800 $ à 120 000 $ à Lakeside Village et de 58 000 $ à 103 000 $ à Hillside Village.

Charges mensuelles

Les charges mensuelles couvrent les impôts fonciers et les coûts de fonctionnement. Elles vont de 350 à 370 $ par mois.

Questions de commercialisation

Avant d'aménager Lakeside Village, on a réalisé une étude de marché détaillée incluant une série de groupes de discussion. Les 20 unités de Lakeside Village ont ensuite été vendues en six semaines. Peu après, Bethany Group a entrepris les travaux d'aménagement de Hillside Village. Celui-ci était censé être construit en deux phases, mais les unités de la première ont été vendues si rapidement que les deux phases ont été construites en même temps. On explique très bien aux gens qu'ils investissent dans un mode de vie et non dans des biens immobiliers. Certaines personnes ne sont pas intéressées parce qu'il ne peut y avoir d'appréciation mais, pour beaucoup d'autres personnes, cela ne constitue pas un facteur important.

Le Bethany Group insiste sur les quatre thèmes qu'il considère bien décrire la philosophie d'aménagement et d'exploitation de ses ensembles à baux viagers : la liberté (celle de ne pas participer à la gestion d'un investissement de biens immobiliers), la sécurité, le confort et les amis.

Hillside et Lakeside Village sont considérés comme des ensembles résidentiels abordables par rapport à d'autres ensembles en copropriété. Les unités de deux chambres à coucher se vendent actuellement 140 000 $, ce qui est

[78] Malgré la population relativement faible de Camrose, sa proximité d'Edmonton, l'attrait que l'endroit représente pour les retraités son économie généralement saine, ont créé des prix élevés pour les terrains.

considérablement plus élevé que les unités de deux chambres à coucher des ensembles à baux viagers. Les charges de copropriété sont de 140 $ par mois et les résidents sont responsables de leurs propres impôts fonciers et des frais de services publics.

Hillside Village et Lakeside Village sont complètement occupés et il y a une liste d'attente.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Oui, bien qu'il ne s'agissait pas de la seule raison. Voici les raisons les plus importantes qui ont incité les gens à s'installer à Hillside et Lakeside Village :

- l'endroit et la qualité physique des immeubles;[79]
- l'incapacité d'entretenir une maison unifamiliale et une cour, ou simplement ne pas avoir le goût de le faire;[80]
- plus facile de voyager : « tu fermes la porte à clé et tu pars »;
- la sécurité — pas de crainte de vol ou d'autres crimes;
- le sentiment de communauté offert par les autres résidents. Les activités organisées et les rencontres hebdomadaires autour d'un café permettent aux résidents de socialiser;
- la possibilité de quitter les lieux sans problème, une caractéristique plus intéressante pour la succession que pour les occupants actuels, mais néanmoins une question importante pour beaucoup de résidents;
- le fait de connaître exactement le montant remboursé en cas de déménagement ou de décès. Bien qu'il n'existe pas de possibilité d'appréciation du capital, il n'existe pas de possibilité de pertes non plus;
- il n'y a pas de frais juridiques et d'honoraires immobiliers;
- un moins grand nombre de responsabilités que dans le cas d'une habitation en copropriété. Cela comprend non seulement l'absence de responsabilités à l'égard du conseil d'administration et des titres, mais également l'absence des responsabilités d'entretien à l'intérieur des unités particulières. Bethany Group répare et entretient tous les appareils électroménagers et la plomberie, les systèmes d'électricité et de chauffage sans coût direct pour le résident (bien que le coût de telles réparations soit inclus dans les frais mensuels).

Les résidents avaient bien réfléchi aux répercussions financières de leur décision d'emménager dans les deux ensembles et pour eux, l'impossibilité de faire fructifier le capital investi dans leur logement n'était pas un problème grave. L'un des résidents a calculé que cela lui coûterait moins cher de vivre avec un bail viager que dans sa maison, en autant que les charges mensuelles n'excèdent pas 500 $ (elles se situent actuellement entre environ 350 $ et 370 $, soit un montant qui comprend les impôts fonciers, l'assurance, les frais de services publics à l'exception du téléphone et du câble, l'entretien, la réparation des appareils électroménagers et le financement d'un fonds de réserve pour remplacement).

[79] Les avantages particuliers de Lakeside et Hillside Village par rapport aux ensembles concurrentiels incluent des balcons et un système de chauffage central (certains projets locaux d'habitations en copropriété sont dotés de chaudières individuelles qui ne sont accessibles que par le balcon, qui est souvent couvert de neige en hiver).

[80] On a dit qu'il était « pénible » de devoir à engager des gens pour travailler autour de la maison et dans la cour.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Questions de gestion

Hillside Village et Lakeside Village possèdent chacun un conseil des résidents chargé principalement de planifier les activités sociales. Le propriétaire et les résidents considèrent que les fonctions de gestion sont la responsabilité de Bethany Group, à titre de propriétaire. Les résidents reçoivent un rapport financier annuel qui résume les activités d'exploitation des ensembles au cours des 12 derniers mois.

Le fait que les résidents ne soient pas censés participer de façon active à la gestion de l'ensemble est considéré comme un avantage par Bethany Group et les résidents, du moins ceux qui ont été interviewés dans le cadre de la présente étude. L'autre choix de logement qui s'offre aux retraités relativement à l'aise de Camrose qui veulent vivre dans un collectif de logements doté d'ascenseurs est la copropriété, avec l'obligation d'être membre et de participer à l'association des résidents. Beaucoup d'aînés préfèrent ne pas se mêler des questions de gestion immobilière.

Commodités pour répondre aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge

- Bien que les deux ensembles soient conçus de façon très différente, les deux se voulaient adaptés aux besoins des aînés, avec des cadres de porte et des corridors plus larges et des barres d'appui dans les salles de bains.
- Les personnes en fauteuil roulant peuvent demeurer dans les immeubles.
- Les deux ensembles comprennent des salles de rencontre et des salons attrayants et bien conçus, mais il n'est toutefois pas question d'utiliser ces pièces pour fournir des services, maintenant ou plus tard.

Satisfaction générale à l'égard du mode d'occupation

Les résidents sont extrêmement satisfaits de la vie à Lakeside et Hillside Village. Ils ne sont pas inquiets (du moins ils n'en parlent pas) de leur statut juridique dans la structure de bail viager, ni du fait que la valeur de leur investissement diminuera de 10 %.

Que peut-on tirer de l'expérience de Lakeside et Hillside Village pour les ensembles à baux viagers?

- La réputation et l'intégrité du parrain sont essentielles pour mener à bien les projets.
- Bien que les services soient appréciés par les résidents qui y ont accès, la prestation des services n'est pas essentielle au succès du projet.
- Beaucoup de résidents qui ont un bail viager apprécient la simplicité. Ils aiment le fait de ne pas être obligés de participer à la gestion immobilière. Ils sont très heureux de pouvoir demander au gestionnaire de l'immeuble de faire réparer un appareil électroménager, plutôt que d'être obligés de faire les démarches eux-mêmes. Ils aiment l'idée de pouvoir verrouiller leur porte et partir longtemps en voyage sans s'inquiéter de leur résidence. Et ils aiment particulièrement les dispositions de rachat garanti des baux viagers.

Personne-ressource

Denis Beesley
Directeur, Housing and Community Services
Bethany Group
4617-56 Street
Camrose, Alberta
T4V 4M5
(750) 679-2010

Elks Manor
Main Street entre Mountain et First
Neepawa, Manitoba
R0J 1H0

Bail viager

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

1993

Parrain

Le propriétaire et exploitant de Elks Manor est une société à numéro du Manitoba (2625360 Manitoba Association Inc.), qui est une société de logement sans but lucratif établie par la section locale des Elks (the Benevolent and Protective Order of Elks - Lodge No. 398). Il s'agit du seul ensemble résidentiel exploité par la section 398.

Groupe de clients

Les résidents doivent être âgés d'au moins 55 ans et être autonomes. L'âge moyen, selon le parrain, est de 85 ans. La plupart des résidents sont des femmes seules. Il n'y a pas de services offerts dans l'immeuble lui-même, mais certains résidents utilisent des services de popotte roulante et de soins à domicile. Le parrain s'inquiète du fait qu'un certain nombre de résidents devront bientôt déménager dans des établissements de soins personnels. Il croit toutefois que l'ensemble a permis à beaucoup de résidents de vivre plus longtemps, de façon autonome, grâce au soutien offert par le milieu.

Résumé	
Nom	Elks Manor
Endroit	Neepawa, Manitoba
Population	3 500
Type de logement	Immeuble d'appartements
Nombre de logements	50
Groupe de clients	Aînés

Origines et objectifs

La section locale des Elks a déterminé à la fin des années 1980 que les aînés de Neepawa avaient besoin d'autres options de logement, ainsi que des établissements offrant des soins de santé et d'autres services. Cela a été confirmé par des sondages effectués dans le journal local et dans des rencontres publiques. L'organisme voulait vraiment résoudre ce problème et a commencé à rassembler des terrains avec ses propres fonds, près du centre commercial de Neepawa, une ville d'environ 3 600 personnes. Il a fallu trois ans pour réunir les différents morceaux du casse-tête. En 1991, le parrain a répondu à un appel de propositions du ministère du Logement du Manitoba en présentant une proposition de projet pour des aînés de différents niveaux de revenu, qui incluait des baux viagers et des unités de location entièrement subventionnées. Cette proposition a été acceptée. Le projet a été construit en 1992-1993 et a été occupé au complet en mars 1993.

Description physique

- Un immeuble d'appartements en maçonnerie et béton qui compte six étages et 50 unités, dont 35 sont à bail viager et 15 sont subventionnées en fonction du revenu du locataire, conformément à une entente fédérale-provinciale de partage des coûts. Pendant qu'il élaborait encore des projets de logement de façon active, le gouvernement provincial a parrainé un certain nombre de projets de ce type pour des aînés de différents niveaux de revenu.

- Il n'existe pas de différences physiques majeures entre les unités de location et celles à bail viager. Toutes les unités subventionnées sont toutefois dotées d'une chambre à coucher sur une surface d'environ 600 pieds carrés. D'un point de vue comparatif, les appartements d'une chambre à coucher offerts en bail viager occupent une surface qui varie de 644 pieds carrés à 667 pieds carrés (dans le cas des unités de coin). Les appartements de deux chambres à coucher offerts en bail viager occupent une surface qui varie de 838 pieds carrés à 861 pieds carrés (dans le cas des unités de coin).

- Toutes les unités comportent un vivoir (avec moquette), une ou plusieurs chambre(s) à coucher, un balcon et une salle de bains.

- Les unités comptent 2 appareils électroménagers, soit une cuisinière et un réfrigérateur.

Le projet se trouve sur la rue principale, près des principaux magasins de Neepawa.

Commodités et services

L'immeuble comprend ce qui suit :

- une grande salle polyvalente, incluant aire de lecture et salon;

- une cuisine commune (salle à manger);

- un hall, une salle d'attente meublée et un solarium au rez-de-chaussée;

- une salle de lavage à chaque étage (frais d'utilisation inclus dans le loyer mensuel);

- air climatisé dans les aires publiques et dans les corridors;

- une surface commune d'entreposage au premier;

- un réseau interphone de sécurité;

- des espaces de stationnement entretenus pour tous les logements;

- un système d'appel d'urgence.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain — propriété franche.
- Mode d'occupation des logements — tenure à bail. Les unités n'ont pas été établies en propriété condominiale.

Nature fondamentale de la convention de bail

- Les nouveaux résidents doivent verser un dépôt non remboursable de 2 000 $. Le reste du droit d'entrée (qui varie selon le type d'unité — 24 000 $ pour une chambre à coucher et 26 000 $ pour deux chambres à coucher) est payable avant l'occupation.
- Il est permis de sous-louer avec l'autorisation du parrain. On n'encourage toutefois pas cette mesure.
- Le parrain (Elks Lodge) garantit le remboursement du droit d'entrée, mais outre le recours à un petit fonds mis en main tierce, ces remboursements sont financés par les droits d'entrée versés par les nouveaux résidents. Les locataires doivent présenter un avis de 90 jours pour mettre un terme à leur bail. Les remboursements sont traités par l'entremise d'un fiduciaire (Co-operative Trust) qui accepte tous les dépôts de droit d'entrée des nouveaux résidents. Les remboursements sont versés au complet, moins de faibles frais d'administration (100 $) exigés par le fiduciaire. Entre dix et quinze appartements qui ont un bail viager ont été loués à nouveau depuis 1993. La plupart des remboursements ont été effectués dans la période de 90 jours. Les résidents en bail viager versent aussi un dépôt de sécurité équivalant à la moitié du loyer mensuel.

Questions juridiques

Le bail de chaque résident ayant un bail viager prévoit une durée d'occupation qui se termine à la date du décès du résident ou à la date d'expiration du bail, selon la première éventualité. Un résident peut résilier son bail à tout moment en fournissant un avis de 90 jours. Le parrain peut résilier le bail seulement pour une raison suffisante, par exemple si le résident manque à ses obligations en vertu du bail (non paiement du loyer, vandalisme, etc.).

Les documents juridiques suivants sont notamment fournis au résident à bail viager :

- une offre de bail;
- un bail.

Les premiers résidents ont également reçu des copies des documents relatifs au rôle du fiduciaire concernant le dépôt initial et les droits d'entrée versés et leur utilisation pour financer les coûts de construction et d'aménagement. Un fonds mis en fiducie et réunissant ces paiements initiaux — 2 000 $ par unité en bail viager ou 70 000 $ en tout — sert à financer les droits d'entrée remboursés, advenant que le droit d'entrée d'un nouveau résident ne soit pas disponible. C'est le fiduciaire qui garde ce fonds mis en main tierce.

II. DÉVELOPPEMENT DU PROJET, FINANCEMENT ET MARKETING

Modèle de développement/Ententes de partenariat

Le parrain Elks Lodge était le promoteur du projet et a engagé un entrepreneur général choisi par appel d'offres. Le parrain a engagé un consultant qui a coordonné tous les aspects du processus d'aménagement — le design, le choix de l'entrepreneur, la construction, le marketing et le financement. Le parrain a également engagé un architecte qui a assumé la responsabilité directe de l'élaboration du design et des plans de travail, en plus d'exécuter les inspections de la construction et d'établir les certifications de paiement. Le prêteur était (et

est encore) le Beautiful Plains Credit Union. Conformément aux dispositions du programme du logement du Manitoba, la Province a fourni une garantie d'hypothèque partielle, couvrant 10 % de la portion à bail viager de l'hypothèque du projet. Jusqu'à concurrence de ce montant était payable au prêteur advenant que l'ensemble s'acquitte en retard de ses versements hypothécaires au cours de ses six premières années d'exploitation et possède suffisamment de réserves pour remédier au projet. La période de garantie a pris fin en mars 1999.

Coûts du projet

Le total du budget des investissements était 3,1 millions de dollars. Le budget d'exploitation 2000-2001 pour la composante à bail viager est 289 332 $.[81]

L'immeuble est présentement exempt de la portion scolaire des impôts fonciers.

Financement du projet

La construction a été financée au moyen d'avances au compte du prêt hypothécaire, fournies par une coopérative régionale de crédit comme nous l'avons déjà indiqué.

Le financement comprenait 100 % du coût des investissements des unités de location (subventionnées) et des unités à bail viager (moins les droits d'entrée versés par les résidents, le fonds de réserve en fiducie, et le coût des terrains, assumé par le parrain). La durée initiale de l'hypothèque était trois ans. Elle a été renouvelée en 1996 pour cinq ans à un taux hypothécaire légèrement moins élevé. Il est présentement 7,8 %.

Structure de prix

Les droits d'entrée et les loyers courants versés pour les appartements à bail viager sont :

Type d'unité	Droit d'entrée	Loyer courant
1 ch. à c.	24 000 $	573 $
1 ch. à c. (coin)	24 000 $	607 $
2 ch. à c.	26 000 $	697 $
2 ch. à c. (coin)	26 000 $	716 $

Les loyers ont augmenté une seule fois en six ans, soit en 1996. Les résidents en parlent encore avec beaucoup d'aigreur. Il a été possible d'éviter d'autres augmentations, en partie parce que les dépenses étaient stables et aussi en raison de la réduction des frais de service de la dette à la fin de la première période de trois ans de l'hypothèque.

Les frais de loyer couvrent tous les services publics et les services de l'immeuble, à l'exception du téléphone et du câble. Les frais de stationnement pour chacun des 18 garages sont 35 $ par mois.

L'ensemble ne fournit pas de services additionnels, mais des organismes communautaires soutiennent un bon nombre des résidents de l'immeuble à qui ils livrent des repas et dispensent des soins à domicile, entre autres.

Charges mensuelles

Elles sont incluses dans le loyer, à l'exception du téléphone, du câble et du stationnement.

[81] Comme suit :

Recettes	289 332 $	Dépenses d'administration	12 000 $
Rép. et entretien	30 450 $	Services publics	37 602 $
Réserve de remplacement	13 800 $	Impôt foncier	37 704 $
Amortissement	146 340 $	Assurance	2 640 $
Total des dépenses	280 536 $	Excédent net	8 796 $

Questions de commercialisation

Le parrain considère ses résidents à bail viager comme des locataires qui ont toutefois plus d'intérêt à l'égard de l'ensemble que des locataires habituels, parce qu'ils ont des baux viagers et qu'ils ont versé des droits d'entrée. Les loyers ont été fixés de manière à couvrir tous les coûts d'exploitation. Ainsi, on a établi le marché pour ce type d'unité de location à Neepawa. Il y a très peu d'autres logements privés à louer à Neepawa — et il s'agit dans la plupart de maisons unifamiliales.

Un grand nombre des résidents ayant un bail viager sont des agriculteurs à la retraite ou leur conjoint survivant. L'ensemble a permis a beaucoup de ménages d'agriculteurs de se retirer, de vendre ou de louer leurs fermes et de déménager en ville. Cette option n'existait généralement pas avant l'aménagement de Elks Manor. Les nouveaux résidents continuent en grande partie d'être des ménages d'agriculteurs.

Le parrain n'a pas eu de difficultés jusqu'ici à louer à nouveau les unités à bail viager, qui font d'ailleurs l'objet d'une liste d'attente.

La diversité des revenus de la clientèle n'a pas causé de problèmes notables de commercialisation.

L'immeuble a maintenant six ans et possède une liste d'attente à la fois pour les unités à bail viager et pour les unités de location.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

En général, le fait qu'il s'agisse d'un ensemble à baux viagers n'était pas un facteur important pour les résidents. La plupart occupaient les lieux depuis la fin de la construction, et presque tous avaient été propriétaires pour la majeure partie de leur vie adulte dans la région de Neepawa. Ils ont décidé de déménager à Elks Manor principalement pour les raisons suivantes :

- l'emplacement;
- l'entretien de plus en plus difficile de leur maison;
- les caractéristiques de design;
- la « sociabilité » des résidents.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Les résidents ayant un bail viager sont extrêmement satisfaits de la vie à Elks Manor. Outre les facteurs cités dans la section précédente, les résidents ont montré une satisfaction particulière à l'égard de la grande pièce polyvalente et des autres surfaces utiles du niveau principal.

Points négatifs cités par les résidents :

- Le seul problème important selon les résidents était le montant du loyer, particulièrement compte tenu du fait que chaque résident a versé un droit d'entrée.
- Les problèmes de conception mentionnés par les résidents avaient notamment trait aux armoires de cuisine trop hautes. Elles sont de hauteur normale, mais certains résidents sont plus petits que la moyenne.
- Certains résidents ont également affirmé que la moquette collée sur le béton était une surface très dure. Il s'agit d'une caractéristique habituelle des immeubles pour les aînés, afin de permettre aux fauteuils roulants de circuler facilement jusqu'à tous les appartements.
- Des résidents croyaient également qu'il aurait mieux fallu que le vivoir de certains appartements soit plus grand et que la chambre à coucher plus petite. Les résidents n'ont pas participé à la conception des appartements.

Le niveau de loyer (et les augmentation possibles) était la préoccupation qui était mentionnée le plus souvent par les résidents. Les résidents à bail viager comprenaient toutefois que la viabilité financière de l'ensemble dépendait de ces niveaux de loyer. Ils comprenaient aussi que l'immeuble n'aurait pas été construit sans les droits d'entrée versés par les résidents à bail viager.

Tous les résidents ont indiqué qu'ils s'attendaient à demeurer dans l'ensemble jusqu'à ce qu'ils ne soient plus capables de prendre soin d'eux-mêmes.

Questions de gestion

L'un des résidents à bail viager fait partie du conseil d'administration. À part cela, les résidents à bail viager ne participent pas à la gestion de l'ensemble. Le conseil a engagé à cette fin un gestionnaire à temps partiel. Le gestionnaire en question a été un résident pendant un certain temps, mais cela s'est avéré difficile étant donné qu'il était trop accessible et que les résidents lui demandaient souvent de l'aide après les heures ouvrables, pour des questions non urgentes.

Les résidents sont en grande partie responsables (par l'entremise du comité des résidents) de l'organisation d'une gamme d'activités sociales, comme les rencontres café qui ont lieu deux fois par semaine.

Commodités pour répondre aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge

L'immeuble a été conçu de façon à intégrer diverses caractéristiques permettant aux personnes de mieux vieillir chez elle :

- l'immeuble est accessible en fauteuil roulant;
- un certain nombre d'appartements sont des unités qui permettent tous les déplacements, y compris l'espace nécessaire pour se déplacer dans la salle de bains;
- les baignoires des salles de bains sont en revêtement non glissant et des barres d'appui y sont installées;
- l'immeuble est muni d'un système d'appel d'urgence;
- les poignées de porte sont à levier;
- les salles de bains sont munies de barres d'appui.

Satisfaction générale à l'égard du mode d'occupation

Extrêmement élevée.

Que peut-on tirer de l'expérience de Elks Manor pour les ensembles à baux viagers?

- Un ensemble à baux viagers peut bien fonctionner même dans les petites collectivités agricoles comme Neepawa.
- Ce type de projet nécessite vraisemblablement la participation d'un parrain local motivé et d'une institution financière locale, en l'occurrence la caisse populaire.
- Les projets à l'intention d'une clientèle de revenus divers peuvent être commercialisés avec succès auprès des résidents à baux viagers et ne souffrent d'aucun problème important d'exploitation du fait que les revenus des résidents ne soient pas tous semblables.

- Un marché foncier stable où il n'y a pas d'attentes concernant des gains importants de capital, peut améliorer l'acceptabilité du modèle à bail viager, dans les cas où le modèle utilisé ne permet pas l'accumulation des gains individuels en capital.

Personne-ressource

Jim Schmall
406 Mountain Avenue
Neepawa, Manitoba
R0J 1H0
(204) 476-2345

The Glenrich Gate
4211 Richmond Road SW
Calgary, Alberta
T3E 4P4

Bail viager

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

Glenrich Gate a fait la prévente de huit de ses 26 unités prévues. La construction débutera dès que 10 unités auront été vendues. L'occupation est prévue pour l'automne 2000. Le zonage a été approuvé par la Ville de Calgary en juin 1999.

Parrain

La Glamorgan Christian Housing Society, une société formée par les membres de la Christ Lutheran Church pour voir au développement, à la construction et à l'exploitation continue de Glenrich Gate. L'Église a délibérément choisi de ne pas inclure le mot « Lutheran » dans le nom de la société de logement afin que tout le monde se sente accueilli.

Groupe de clients

Les aînés de plus de 55 ans.

Résumé

Nom	Glenrich Gate
Endroit	Calgary, Alberta
Population	816 000
Type de logement	Immeuble d'appartements de 3 étages
Nombre de logements	26
Groupe de clients	Aînés

Origines et objectifs

La Christ Lutheran Church est installée sur un grand site sous-utilisé du sud-ouest de Calgary. La communauté religieuse est devenue trop nombreuse pour l'immeuble actuel, mais elle ne disposait pas des fonds requis pour reconstruire. L'Église a décidé par conséquent que l'aménagement d'un ensemble à baux viagers fournirait non seulement du capital pour une nouvelle église, mais également un service utile pour les aînés de la communauté. L'ensemble à baux viagers et l'église seront connectés physiquement.

Description physiques

- 26 unités dans un immeuble de 3 étages. Le projet devait d'abord comporter 32 unités dans une structure de quatre étages, mais les voisins ont fait valoir que c'était trop haut et le projet a donc été ramené à 3 étages.
- L'immeuble contiendra six unités de 1 chambre à coucher, d'une superficie de 594 à 616 pieds carrés.
- 20 unités d'une superficie de 904 à 1 190 pieds carrés, avec 2 chambres à coucher.
- Chaque unité sera munie d'un balcon ou d'un patio.
- Cinq appareils électroménagers seront fournis.
- Le stationnement sera souterrain.

Commodités

- Des locaux au rez-de-chaussée pour socialiser, se divertir et faire de l'artisanat.
- Aire de stationnement et espace vert aménagé autour de l'immeuble.
- Entrée protégée.

Glenrich Gate est sur Richmond Road, une grande artère. Les magasins et les services sont près et l'accès au transport en commun est excellent.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain — propriété franche.
- Mode d'occupation des logements — bail viager. Les unités de Glenrich Gate ne sont pas converties en ensemble en copropriété.

Nature fondamentale de la convention de bail

- La première étape pour louer un logement consiste à remplir une formule d'expression d'intérêt, sans obligation de dépôt. L'acheteur intéressé peut changer d'idée n'importe quand.
- La convention finale de bail viager sera présentée aux résidents avant la mise en chantier.
- Les acheteurs intéressés rempliront alors une formule de demande de bail viager et entreprendront une série de versements.
- Le premier paiement requis est de 20 000 $, qu'il n'est pas obligatoire de fournir comptant. Les acheteurs peuvent emprunter ce montant en permettant l'établissement d'un privilège afférent à la vente future de leur maison. D'autres projets de Calgary utilisent aussi ce système qui évite aux acheteurs intéressés d'être obligés de liquider leurs actifs.
- Les résidents qui veulent déménager peuvent résilier leur contrat et recevoir un remboursement de leur droit d'entrée dans les 180 jours.
- Les augmentations de la valeur de l'unité, le cas échéant, sont partagées également entre

le résident (ou la succession) et la société de logement.

- Les droits d'entrée sont garantis par une deuxième hypothèque sur le titre de l'immeuble. Si le parrain devait ne pas rembourser les droits d'entrée, les résidents auraient le droit légal d'assumer la propriété du bien.

- Le parrain établira un fonds de réserve qui augmentera avec le temps et fournira une garantie additionnelle en vue du remboursement des droits d'entrée.

II. DÉVELOPPEMENT DU PROJET, FINANCEMENT ET MARKETING

Modèle de développement/Ententes de partenariat

Glenrich Gate est développé par la Glamorgan Christian Housing Society, la société de logement incorporée par la Christ Lutheran Church afin de s'occuper de tous les détails du développement, de la construction et de l'exploitation de l'ensemble résidentiel.

La société a retenu les services d'un consultant en aménagement et d'un architecte.

Coûts du projet

Non disponible.

Financement du projet

Non organisé encore.

Structure de prix

Les droits d'entrée des unités de Glenrich Gate varient de 90 900 $ à 181 900 $.

Glenrich Gate est fondé sur le modèle du Manitoba, à savoir que les acheteurs ne sont pas obligés de payer le coût entier de leur unité dès l'occupation.

Le droit d'entrée minimal est de 50 % le coût de l'unité. Les acheteurs qui choisissent de verser un dépôt minimal paient des charges mensuelles additionnelles et doivent financer la moitié du prix d'achat.

Pour un logement d'une chambre à coucher par exemple, un acheteur qui verserait le dépôt minimal de 45 450 $ paierait 550 $ par mois, tandis que celui qui verserait le droit d'entrée au complet de 90 900 $ paierait 220 $ pour les impôts fonciers, les frais d'exploitation et d'entretien, et le fonds de réserve pour remplacement des immobilisations à long terme.

La documentation de Glenrich Gate dit que les droits d'entrée sont considérablement moins élevés que le prix d'achat d'un logement en copropriété de la même valeur.

Charges mensuelles

Les charges mensuelles (à l'exclusion des frais de financement) varient de 220 $ à 440 $ selon les dimensions de l'unité. Les acheteurs auront la possibilité de participer à la formulation de budgets annuels d'exploitation.

Questions de commercialisation

La société croit que la relative nouveauté du concept de bail viager dans la région de Calgary a suscité un peu d'hésitation de la part des acheteurs éventuels, mais elle s'attend à ce que le projet démarre bientôt.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Du point de vue de l'Église et de sa communauté, le bail viager était ce qui convenait le mieux, parce qu'il permettait à l'Église de demeurer propriétaire et de continuer à contrôler l'ensemble.

Les premiers acheteurs sont également attirés par le fait que l'Église continuera de posséder et de contrôler l'ensemble, bien que ce ne soit pas leur seule raison de réserver un logement. Les autres raisons sont :

- Le désir de se défaire de la responsabilité d'une propriété unifamiliale.
- L'emplacement : la plupart des premiers acheteurs ont vécu dans la région depuis des années.
- La proximité des magasins et des services.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Sans objet.

Commodités pour répondre aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge

Le projet est conçu de façon à très bien répondre aux besoins des résidents vieillissants. L'immeuble ne contiendra donc pas de seuils de porte, ou encore ils seront très bas.

Satisfaction générale à l'égard du mode d'occupation

Les huit premiers acheteurs sont entièrement satisfaits du concept de bail viager. Leurs doutes initiaux ont été dissipés au courant de leurs consultations avec des avocats, leurs enfants, l'Église et d'autres conseillers.

Que peut-on tirer de l'expérience de Prince of Glenrich Gate pour les ensembles à baux viagers?

- Comme nous l'avons mentionné à maintes reprises dans le présent rapport, la réputation de l'organisme de parrainage fait pratiquement foi de tout.
- Les acheteurs sont très attirés par la participation continue du parrain, en partie à cause du contrôle de l'occupation que cela permet, et en partie en raison du rôle que les parrains jouent pour favoriser et encourager l'émergence d'un environnement plus axé sur la collectivité.

Personne-ressource

Al Schmidt
4211 Richmond Road SW
Calgary, Alberta
T3E 4P4
(403) 686-4702

Lindenholm Place
885 Wilkes Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3P 1B8

Bail viager

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

Projet original — 1989;

Expansion — 1996

Parrain

Le propriétaire et exploitant de Lindenholm Place est Lindenholm Ministries Inc., une société de logement sans but lucratif établie par la Grant Memorial Baptist Church. Le parrain exploite également, sur le même site, une école privée (de la maternelle à la 12e) et un ensemble à baux viagers pour les aînés (Lindenholm Terrace) construit en 1998.

Groupe de clients

Les résidents doivent avoir au moins 50 ans, mais ils ont presque tous plus de 55 ans. Le parrain croit que les résidents actuels ont en moyenne entre 70 et 75 ans. L'immeuble a attiré un nombre considérable de parents qui n'ont plus d'enfants à la maison et qui sont encore dans la population active; ces personnes recherchent un logement de pré-retraite qu'il serait possible d'adapter plus tard en fonction des problèmes du vieillissement. Le parrain a songé à hausser l'âge minimal à 55 ans.

Résumé

Nom	Lindenholm Place
Endroit	Winnipeg, Manitoba
Population	660 000
Type de logement	Immeuble d'appartements de dix étages
Nombre de logements	112
Groupe de clients	Aînés

Origines et objectifs

Au début des années 1980, la Grant Memorial Baptist Church a aménagé son église sur un site de 24 acres à Winnipeg; même s'il était central, l'emplacement n'avait pas été développé ni viabilisé. Un quartier résidentiel chic était également prévu dans le secteur et a été aménagé depuis au sud du site de l'église. Les routes et les services commerciaux ont été améliorés.

Dès le départ, l'église voulait construire sur son site des logements subventionnés et non subventionnés pour les aînés, ainsi qu'un établissement de soins personnels. Lindenholm Place était le premier projet d'habitation de l'église. Terminé en 1989 et élargi en 1996, il comprend 112 appartements pour les aînés de 50 ans et plus. Les résidents ont des baux de 99 ans. Un deuxième ensemble, également non subventionné, Lindenholm Terrace, est un véritable ensemble de logements à bail viager. Il est terminé depuis 1996. Bien que l'aménagement ne comprenne pas l'établissement de soins personnels que l'on avait souhaité, il atteint néanmoins une grande partie des buts visés par l'église il y a 15 ans en fournissant des logements sereins, sûrs et abordables aux aînés de Winnipeg. Le site est doté d'un lac artificiel à côté de Lindenholm Place. Un nouvel ensemble de 244 unités conçu pour les aînés vient d'être terminé juste à l'est de celui de l'église. Bien que cet ensemble ne soit pas associé à Lindenholm, les résidents actuels pourront en profiter.

Description physique

- un immeuble en béton de 10 étages et 112 unités;
- des espaces de stationnement souterrains;
- des appartements de 1 ch. à c., 1 ch. à c. plus un coin repos, 2 et 3 ch. à c. dont la surface varie de 522 à 1 250 pieds carrés;
- un certain nombre des premiers résidents avaient l'option d'avoir des balcons fermés — cette option a été offerte par la suite à tous les résidents;
- l'immeuble est doté d'un système central d'air climatisé;
- l'ajout terminé en 1996 est composé de 20 appartements de deux chambres à coucher comprenant chacun deux salles de bains;
- chacun des appartements dispose d'un espace d'entreposage et d'un espace de buanderie à l'intérieur de l'appartement;
- chaque résident possède un espace d'entreposage au sous-sol.

Commodités et services

- les aires de commodités des deux premiers niveaux ont de grandes fenêtres et sont bien éclairées;
- les commodités comprennent une grande piscine, des salons, une surface polyvalente, une cuisine et un solarium;
- l'ensemble comprend un grand atelier, des jardins et un poste de lavage d'automobiles.

L'ensemble n'offre pas de services additionnels aux résidents, mais un certain nombre d'entre eux utilisent un service de repas offert par l'église, qui est à distance de marche. D'autres services de l'extérieur comme des soins à domicile et une popotte roulante sont également offerts aux résidents.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain — propriété franche
- Mode d'occupation des logements — bail (99 ans). L'immeuble n'a pas été converti en ensemble en copropriété.

Nature fondamentale de la convention de bail

- Un dépôt de 2 000 $ est requis avec l'offre de location signée par un résident éventuel. Un dépôt additionnel de 10 000 $ est requis à l'acceptation de l'offre. Le paiement de la charge entière de location est requis avant l'occupation.
- La durée des baux est de 99 ans et il est possible de les renouveler pour 99 ans encore.
- Les dépôts sont remboursables seulement en cas de décès du locataire avant l'occupation.
- La sous-location est permise, avec la permission du parrain, seulement à des résidents également âgés de 50 ans ou plus.
- Les résidents peuvent céder leurs baux aux valeurs du marché — les nouveaux résidents doivent assumer toutes les conditions courantes. Les augmentations ou les diminutions de la valeur du marché sont reflétées dans le prix de cession du bail et vont au résident qui quitte le logement.
- Les résidents peuvent résilier leur bail sur présentation d'un avis de 90 jours, mais ils perdent alors leur dépôt.
- Les résidents peuvent obtenir une hypothèque sur leur intérêt à bail.

Aspects juridiques

La durée de 99 ans du bail a été adaptée à la fin de la première phase du projet en 1989. On l'a choisie parce que le parrain croyait qu'il s'agirait de la forme de tenure la plus acceptable pour ses résidents éventuels. Les ensembles à baux viagers n'étaient pas encore bien connus. Le bail de 99 ans offrait une bonne garantie de tenure et fournissait également aux résidents un actif tangible qu'il était possible de céder ou de revendre. Le parrain croyait que la valeur de ces baux augmenterait avec le temps. Cela ne s'est pas produit, mais les valeurs du marché de la plupart des propriétés immobilières résidentielles de Winnipeg n'ont pas connu d'augmentation intéressante depuis les 10 dernières années.

Un enjeu juridique important est apparu au moment où l'ajout a été terminé en 1996. Revenu Canada considérait l'immeuble comme un ensemble en copropriété aux fins de la TPS. Cela a donné lieu à l'imposition d'une taxe imprévue que le parrain conteste et qui a fait l'objet d'un appel. Il semblerait que Revenu Canada considère que les dispositions actuelles de la convention créent une forme de tenure qui équivaut à la propriété, sans considération des obligations continues du bailleur.

II. DÉVELOPPEMENT DU PROJET, FINANCEMENT ET MARKETING

Modèle de développement/Ententes de partenariat

Le parrain a élaboré ce projet initialement avec un comité directeur nommé par l'église. Ce comité est devenu le conseil de la nouvelle société sans but lucratif, Lindenholm Ministries Inc. Cette société a engagé à son tour un architecte (MMP Architects) et choisi un entrepreneur (Crystal Construction) à la suite d'un appel d'offres. Deux sociétés immobilières ont veillé à la commercialisation des deux phases du projet. Le parrain comptait un employé à temps plein pour s'occuper du projet sous la direction du conseil.

Coûts du projet

Le coût total des immobilisations du projet était 10 millions de dollars pour la phase I et 2,4 millions de dollars pour la phase II. Les

frais d'exploitation s'élèvent à 48 3000 $, répartis comme suit :

Administration/Gestion	20 500
Impôts fonciers	140 000
Services publics	135 000
Salaires et avantages sociaux	63 500
Services contractuels	67 100
Réparations structurales	20 000
Entretien	9 750
Assurances	7 000
Frais payés d'avance - escompte	3 500
Divers	1 300
Fonds de réserve	15 000
Total	482 650

Financement du projet

Un prêt à la construction a servi à favoriser la construction avant le versement des dépôts et des paiements finaux du bail par les résidents. Le parrain a fourni le terrain pour le projet. Il n'a pas été nécessaire d'obtenir du financement hypothécaire à long terme.

Les résidents qui avaient besoin d'un prêt hypothécaire l'ont obtenu par l'entremise de leur propre prêteur ou par l'entremise du prêteur avec lequel le parrain avait négocié une entente de financement.

Structure de prix

Le tableau suivant illustre (pour les unités choisies) les prix originaux des logements et les charges d'occupation prévues au budget pour 1999. Un espace de stationnement additionnel est offert au coût de 12 $ (à l'extérieur) et 20 $ (à l'intérieur).

Style	Type d'unité	Dimensions	Prix (S.F.)	Charges mensuelles d'occupation
B	1 ch. à c.	722	67 000 $	242 $
C	1 ch. à c./c. repos	828	78 900 $	278 $
D	1 ch. à c./c. repos	954	86 500 $	320 $
E	2 ch. à c.	1 122	104 000 $	377 $
G	2 ch. à c.	1 125	105 000 $	378 $

Charges mensuelles

Les résidents paient une part calculée au prorata des frais d'exploitation (selon un calcul de la superficie en pieds carrés — voir ci-dessus). Ils peuvent choisir de prépayer leurs dépenses et de bénéficier d'un petit rabais s'ils le désirent.

Les résidents sont responsables de tout l'entretien régulier à l'intérieur de leurs appartements, y compris la peinture. Ils sont également responsables de la revente de leur bail.

Questions de commercialisation

Un certain nombre d'appartements ont été loués à l'origine à des non-résidents, à des fins de sous-location. Ils sont maintenant presque tous occupés par le propriétaire. L'ensemble a connu un dépassement de coûts d'aménagement à cause de la longue période de commercialisation qui était financée par le parrain. Ce dernier croit que cela était attribuable à la nature non traditionnelle des ententes d'occupation, aux dimensions de l'ensemble, à l'absence de services commerciaux et aux conditions générales du marché. L'ensemble jouit maintenant d'un environnement plus favorable. Le marketing initial était assez coûteux. On a construit deux appartements modèles et la société immobilière y affectait du personnel. On a élaboré des outils de commercialisation (brochures, etc.). L'église a veillé à ce que ses membres soient mis au courant de la progression du projet. On a fait de la publicité sélective dans les journaux locaux et communautaires.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Les résidents interrogés pour le présent rapport ont dit que non. Le projet a été commercialisé

sous forme d'un ensemble en copropriété, mais les résidents étaient entièrement au courant de la nature du bail de 99 ans. La capacité de revendre leurs conventions était mise en évidence dans le matériel de marketing. Il y a peut-être eu un peu de confusion au sujet des restrictions juridiques d'un intérêt à bail et de ce qui le différencie de la propriété franche ou de la copropriété. Cela est différent maintenant. En effet, les baux viagers sont plus courants, le marché est pus mature et les nouveaux acheteurs de baux à Lindenholm connaissent et comprennent probablement mieux ce qu'ils achètent. Environ 35 appartements ont été loués à nouveau au cours des dix dernières années.

Les résidents avaient tendance à accorder plus d'importance à d'autres facteurs comme les caractéristiques de l'immeuble, le système central d'air climatisé, des commodités comme la piscine et le sauna, une bonne planification des unités, y compris des grandes fenêtres, la salle de buanderie à l'intérieur de la suite et autres. Comme l'ensemble du quartier est développé, l'emplacement lui-même apparaît comme un avantage particulier.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Les résidents sont très satisfaits. Le comité des résidents est actif et organise diverses activités. Les installations sont bien utilisées. Les petits-enfants aiment particulièrement la piscine. Tous les résidents semblent très contents des atouts de l'ensemble.

Les résidents considèrent également que leurs voisins sont gentils et aidants. L'immeuble est devenu une communauté à l'intérieur de la communauté élargie de l'ensemble du site. La confiance inspirée par le parrain a probablement fait oublier diverses inquiétudes causées par une forme non familière d'occupation et par l'achat d'un actif important, à la lumière seulement de ce qui figurait dans les plans et les dessins. L'entrepreneur avait également une bonne réputation et a probablement favorisé la commercialisation du projet.

Les résidents ont fait état de très peu d'aspects négatifs. Certains aimeraient une salle d'artisanat, d'autres une salle d'exercice avec des poids.

Questions de gestion

Les résidents sont également très satisfaits de la gestion de l'immeuble, avec une réserve toutefois. Ils croient que la communication entre les résidents et le conseil d'administration pourrait être meilleure. Pour le moment, l'un des membres du conseil est un résident. Les résidents peuvent présenter trois personnes par année. Tous les membres du conseil doivent également faire partie de l'église. Tous les membres du conseil sont nommés par l'église. Autrement que par cette représentation et les questions soulevées auprès du conseil par le comité des résidents, ces derniers ne participent pas à la gestion du projet. À cet égard, l'ensemble fonctionne bien différemment que s'il y avait une association de copropriétaires composée de représentants propriétaires. Fait intéressant, toutefois, les résidents se rendent compte que beaucoup de questions de gestion sont laissées entre les mains du conseil et du personnel d'administration, sans nécessiter leur apport.

Commodités pour répondre aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge

Beaucoup de résidents demeurent relativement indifférents à l'égard de ces questions.

Les appartements ont été bien conçus, afin de permettre les adaptations usuelles comme les commutateurs, les récepteurs, les appels d'urgence locaux, les barres d'appui et l'accessibilité pour les fauteuils roulants. Les résidents ne considèrent pas l'absence de services comme un problème puisqu'ils peuvent

être dispensés dans l'immeuble par divers organismes.

Beaucoup de résidents considèrent l'immeuble comme un endroit excellent pour vivre jusqu'à ce qu'ils soient obligés de déménager dans une installation de soins de santé. Un nouvel ensemble, le Waverley, vient d'être terminé à un coin de rue plus loin. Il offrira du logement adapté aux besoins des aînés, avec des soins personnels.

Satisfaction générale à l'égard du mode d'occupation

Extrêmement élevée.

Que peut-on tirer de l'expérience de Lindenholm Place pour les ensembles à baux viagers?

- On ne peut exagérer l'importance du parrain dans la commercialisation d'un nouveau type de tenure. La confiance inspirée par un parrain digne de confiance et intéressé peut venir à bout d'une grande résistance du marché, non seulement de la part des résidents éventuels, mais également de leurs familles, leurs avocats et autres conseillers.

- Plus les résidents investissent et plus un projet est commercialisé comme une forme de tenure à propriété, plus on pourrait s'attendre à ce que les résidents exigent de participer à la gestion du projet. Toutefois, cela n'est souvent pas le cas des ensembles à baux viagers. Beaucoup de résidents ne veulent pas participer de près aux opérations quotidiennes de l'ensemble dans lequel ils vivent, peu importe l'importance de leur investissement.

- D'autre part, la continuité et la constance d'un projet contrôlé par un parrain attirent particulièrement les aînés qui ne veulent pas s'impliquer et qui sont d'accord avec les principes et les programmes envers lesquels le parrain s'est engagé. En outre, les problèmes de santé ou les longues vacances, et les voyages peuvent limiter la participation des résidents. L'assurance du contrôle par un parrain bienveillant peut rassurer encore plus certains résidents.

Personne-ressource

Doug Cook
877 Wilkes Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3P 1B8
(204) 989-6750

Lions Cove View Royal
290 Island Highway
Victoria, BC
V9B 1G5

Bail viager

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

1998

Parrain

La Royal View Housing Society, incorporée par le South Van Isle Lions Club dans le but de développer l'ensemble à baux viagers Lions Cove View Royal.

Groupe de clients

Les aînés à revenu modéré dont beaucoup d'anciens propriétaires de View Royal. Ils ont utilisé les capitaux de la vente de leur maison pour déménager à Lions Cove. Les résidents sont plus âgés en moyenne que ceux des ensembles du Lions Club dans d'autres provinces, ce qui est également vrai pour les deux autres ensembles du Lions Club en Colombie-Britannique. Il se pourrait notamment que ce soit en raison du climat modéré qui encourage les gens à demeurer dans leurs propres maisons un peu plus longtemps que ceux qui vivent dans des climats plus difficiles.

Résumé

Nom	Lions Cove View Royal
Endroit	Victoria, Colombie-Britannique
Population	334 000 (région métropolitaine)
Type de logement	Deux immeubles d'appartements de trois étages à ossature de bois
Nombre de logements	66
Groupe de clients	Aînés

Origines et objectifs

Depuis sa création en 1953, le South Van Isle Lions Club, anciennement connu sous le nom de Langford and District Lions Club, répond aux besoins des aînés de la collectivité. Au début de 1995, le Club a constaté la nécessité d'offrir du logement abordable aux aînés de View Royal, une banlieue de Victoria en Colombie-Britannique. On a décidé de créer un ensemble à baux viagers, maintenant connu sous le nom de Lions Cove, View Royal.[82]

Description physique

- 66 unités dans deux immeubles de 3 étages à ossature de bois, avec un niveau de 2 étages à l'extrémité nord de l'immeuble de l'ouest.[83] Les immeubles sont joints par un immeuble de commodités qui compte 2 étages.
- Toutes les unités comptent 2 chambres à coucher et 2 salles de bains, sur une surface qui varie de 815 à 1 270 pieds carrés.
- Le prix d'achat comprend cinq appareils électroménagers (poêle-cuisinière, réfrigérateur, lave-vaisselle, laveuse et sécheuse superposées).
- Chaque unité possède son propre réservoir à eau chaude.

L'ensemble est situé à View Royal, une banlieue de Victoria. Le centre pour aînés Juan de Fuca est situé non loin de là.

Commodités et services

- L'immeuble de commodités central possède un hall très attrayant, une bibliothèque, une salle à manger et de rencontre, une cuisine (plats chauds) et un patio à l'extérieur de la salle à manger.
- Il y a également un logement pour les invités et une salle d'activités au troisième étage de l'aile ouest, ainsi qu'un logement pour le gestionnaire/préposé à l'entretien.
- Le souper est servi deux soirs par semaine dans la salle à manger et coûte 7 50 $. Il est offert aux résidents qui le désirent. On prévoit augmenter le nombre de repas servis ultérieurement, lorsque toutes les autres unités auront été vendues.
- Il y a un patio à l'extérieur de la salle à manger et une bibliothèque.
- Les Lions Housing Centres, dont le siège est à Winnipeg, coordonnent la prestation des programmes pour tous les ensembles Lions Cove. Une vaste gamme d'activités sociales et récréatives sont offertes.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain — propriété franche.
- Mode d'occupation des logements — bail viager. Toutes les unités sont converties en ensemble en copropriété, mais la société est le propriétaire inscrit de tous les titres.

Nature fondamentale de la convention de bail

- Un versement non remboursable de 2 500 $ au fonds de sécurité est requis.
- Les transactions de droits d'entrée sont traitées par l'entremise d'un fiduciaire.
- Les résidents peuvent financer jusqu'à concurrence de la moitié du coût de leur unité.
- À l'exception du versement non remboursable de 2 500 $, les droits d'entrée sont remboursés

[82] Tous les ensembles à baux viagers par les Lions s'appellent Lions Cove, suivi d'une désignation géographique, à l'exception de l'ensemble Campbell River, qui s'appelle Lions View.

[83] L'immeuble a diminué d'envergure à la suite des objections des gens du quartier.

au complet dans les 90 jours de la résiliation du bail ou du déménagement, selon la dernière éventualité. Si le marché immobilier décline, on utilisera le fonds de sécurité pour amortir la différence entre les prix auxquels les unités se vendront sur le marché et ce que les résidents qui quitteront auront payé. De cette façon, les résidents ne perdront jamais de capital sur leurs droits d'entrée, à part le versement non remboursable de 2 500 $. Si le marché immobilier est à la hausse, l'ensemble deviendra simplement plus abordable par rapport au marché puisque les droits d'entrée ne seront jamais augmentés.

- Si le fonds de sécurité ne contient pas assez d'argent pour permettre un remboursement, le locateur peut emprunter sur une marge de crédit pré-approuvée.

- La sous-location est possible avec la permission du conseil d'administration, en autant que le sous-locataire soit âgé de plus de 55 ans et que le loyer exigé n'excède pas la part des frais d'exploitation et du financement du locateur (le cas échéant) que le détenteur du bail viager doit assumer.

- Le locateur a la discrétion absolue de résilier le bail si le locataire se comporte comme une nuisance ou un danger pour l'ensemble ou les autres locataires.

- Le locateur dispose d'un droit d'entrée raisonnable si un locataire a donné avis, en cas d'urgence, et dans d'autres cas après la présentation d'un avis transmis 24 heures à l'avance.

Questions juridiques

Afin de faciliter le financement, toutes les unités sont converties en copropriété, mais la société de logement est le propriétaire inscrit des 66 titres de copropriété établis pour l'immeuble. L'intérêt de l'acheteur relativement à son capital et à son bail viager est garanti par une hypothèque en faveur de l'acheteur à l'égard du titre de chaque unité particulière. Les résidents de Lions Cove View Royal ne peuvent pas consigner leurs baux viagers sur titre, mais les résidents à baux viagers de tous les autres Lions Club peuvent le faire.

Les résidents à bail viager de la Colombie-Britannique sont admissibles au programme Homeowner Grant, c'est-à-dire qu'ils reçoivent une subvention pour payer les impôts fonciers.

Avant de commercialiser les unités, le parrain a été obligé de présenter une divulgation au Superintendent of Real Estate. Elle contenait ce qui suit :

Annexe A – les plans de copropriété
Annexe B – la garantie du constructeur
Annexe C – le budget d'exploitation de la première année
Annexe D – accord de sûreté (concernant les dépôts, les droits d'entrée, les baux, les hypothèques, les billets (signés par les locataires qui ont besoin de financement du locateur), les comptes de garantie bloqués, le fonds de sécurité, etc.)
Annexe E – offre de location
Annexe F – bail viager
Annexe G – Management Agreement
Annexe H – avis de divulgation de location
Annexe I – Non-Disturbance Agreement (MRS Trust mortgage)
Annexe J – Entrance Fund Refund Agreement
Annexe K – Non-Disturbance Agreement (Farmer Construction mortgage)

[84] Les investisseurs sont tous membres du Lions Club ou d'autres clubs de services et prêtent seulement aux organismes sans but lucratif. Les taux d'intérêt sont très élevés, à cause des risques très élevés des premières phases de développement des projets. Le groupe croit toutefois que les ensembles à baux viagers sont en général de bons investissements.

[85] Au début, les dépôts minimum étaient de 50 %. Toutefois, à cause de problèmes de marketing, la SCHL a accepté d'abaisser le minimum de 50 % à 25 % en autant que le total des dettes du projet ne dépasse pas 50 % des coûts.

II. DÉVELOPPEMENT, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

Le promoteur de Lions Cove View Royal était la Royal View Housing Society, incorporée par le South Isle Lions Club pour exécuter le projet. Le gestionnaire de l'ensemble était Ruschell Marketing Services (Pacific) Ltd/RLCI, une compagnie qui aménage des ensembles à baux viagers for le Lions Clubs et d'autres organismes de services de l'ouest du Canada.

Coûts du projet

Le projet est assuré pour 6 millions de dollars.

Financement du projet

Environ la moitié du capital de risque requis pour élaborer le projet était généré par les pré-ventes. Le reste a été fourni par un groupe d'investisseurs qui investissent seulement dans les ensembles à baux viagers parrainés par le Lions Club et d'autres clubs de services,[84] et par la SCHL par l'entremise de son Programme de financement (remboursable) pour la préparation de projets. Le financement de la construction a été fourni par MRS Trust et la Banque TD, et il a été assuré par la SCHL.

Les premiers résidents devaient faire un versement initial minimal de 50 % de la valeur de leur unité.[85] Ceux qui avaient besoin de financement hypothécaire pour le reste l'obtenaient par l'entremise du parrain et le garantissaient en signant un billet. Les locataires payaient selon les mêmes modalités que le financement à long terme du parrain.

Structure de prix

Les prix varient de 136 900 $ à 194 900 $. On exige un versement initial de 25 % en plus d'un dépôt non remboursable de 2 500 $ dans un fonds de sécurité qui sert à rembourser les droits d'entrée lorsque les résidents déménagent ou meurent. Environ 85 % des résidents ont payé à l'égard de leur unité, le droit d'entrée au complet. Les résidents qui ont besoin de financement hypothécaire peuvent emprunter de leur banque ou obtenir un prêt hypothécaire de financement auprès du propriétaire du projet.

Type d'unité	Fourchette de prix	Frais d'entretien mensuels (en fonction du paiement du droit d'entrée au complet)	Estimation des impôts fonciers mensuels
1	136 900 $-144 900 $	144 $	71 $
2	146 900 $-159 900 $	160 $	79 $
3	161 900 $-164 900 $	165 $	82 $
4	179 900 $-182 900 $	187 $	93 $
5	191 900 $-194 900 $	196 $	97 $

Il y a 12 types de logements différents. Le tableau suivant illustre quelques coûts d'unités, du moins élevé au plus élevé.

Le parrain croit que ces prix sont environ 15% sous le prix d'une unité comparable en copropriété.

Charges mensuelles

Entre 144 $ et 196 $ par mois. Le budget annuel d'exploitation est de 133 210 $.[86]

Questions de commercialisation

Afin de respecter les exigences de la SCHL en ce qui concerne l'assurance du financement de la construction et pour accommoder les parrains, 50 % des unités ont été pré-vendues avant le début de la construction.

L'ensemble a été occupé en juin 1998. En août 1999, 18 unités étaient encore disponibles, bien que les comparaisons effectuées par les parrains indiquent que les unités se vendent quatre fois plus que les unités comparables en copropriété. Le marché de l'immobilier de Victoria est mou et les résidents éventuels de Lions Cove ne réussissent pas à vendre leurs maisons. Le parrain croit que la sécurité du capital constitue le principal attrait des ensembles à baux viagers.[87]

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Oui, bien qu'il y ait eu aussi d'autres facteurs importants que nous décrivons à la Section III ci-dessous.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

La plupart des résidents sont très satisfaits de Lions Cove. Voici des points positifs cités par les résidents :

- **Emplacement :** beaucoup de locataires habitent View Royal depuis longtemps. Ils ne voulaient pas quitter leur milieu mais, avant la construction de Lions Cove, il n'existait pas de logement convenable pour les parents qui n'ont plus d'enfants à la maison et les personnes à la recherche d'un logement moins grand. L'endroit est également très pratique avec ses magasins, ses services, le transport en commun, les soins de santé, le Juan de Fuca Seniors Centre et l'hôpital général de Victoria à 1,4 kilomètre.

- **Facilité de disposer du bien immobilier en déménageant :** le rachat automatique dans les 90 jours après avoir quitté l'immeuble a beaucoup influencé un grand nombre de résidents. Un certain nombre ont dit que leurs enfants ne seraient pas forcés ainsi de vendre leurs biens immobiliers. Le fait que les droits d'entrée ne prendraient pas de valeur n'était pas considéré comme un facteur — un résident a dit qu'à son âge, soit que les gens aient fait fortune dans l'immobilier, soit que cela ne leur arrivera jamais.

- **Pas d'honoraires immobiliers**

[86] Réparti comme suit :

Préposé à l'entretien,	12 000 $
Réserve pour éventualités et remplacement,	10 000 $
Frais de gestion immobilière,	15 840 $
Réparations et entretien,	16 800 $
Services publics (aires communes),	26 770 $
Commission d'engagement (LC for refunding),	10 000 $
Réserve pour inoccupations,	10 000 $
Autres (administration, assurance, déchets, etc.),	31 800 $
Total,	133 210 $

[87] Le prix des maisons à Vancouver et à Victoria diminuent depuis 1994, ce qui signifie qu'un grand nombre de personnes n'ont pas été en mesure d'investir de façon garantie dans le marché de la propriété conventionnelle.

- **Repas :** un certain nombre des résidents étaient d'abord attirés par le service de repas, qui devait être offert trois soirs par semaine mais qui ne l'a été que deux fois par semaine jusqu'ici.

- **Sécurité :** un grand nombre de résidents ont vécu seuls dans des maisons unifamiliales avant de déménager à View Royal et étaient souvent inquiets, surtout la nuit.

- **Aspect pratique :** c'est le parrain qui fait tous les travaux de réparation et d'entretien dans l'immeuble et dans les aires publiques. Certains résidents avaient continué de vivre dans des maisons unifamiliales pendant quelques années en engageant des gens pour faire de l'entretien et des réparations, mais cela était considéré non seulement comme une « source de préoccupation » mais aussi comme un risque de sécurité. De plus, le fait que tous les travaux de réparations et d'entretien incombent au locateur est rassurant pour les résidents de la Colombie-Britannique, qui sont nombreux à s'inquiéter depuis quelques années de la qualité des immeubles dans la province.

- **Restrictions d'âge :** les résidents appréciaient le fait que l'immeuble serait occupé seulement pas des gens de plus de 55 ans.

- **Qualité de la construction :** le constructeur, Farmer Construction, est reconnu comme un constructeur de qualité.

- **Raisons financières :** certains résidents ont calculé le revenu net que leur rapporterait un investissement dans un compte portant intérêt et ont décidé qu'ils feraient aussi bien, ou même mieux, d'acheter un droit viager dans Lions Cove.

Même si la plupart des résidents ont acheté sans connaître d'autres personnes dans l'immeuble, beaucoup ont dit que les autres résidents étaient très gentils et qu'il existait un vrai sentiment de communauté dans l'immeuble. Les activités organisées incluent des cours d'artisanat, des exercices, un atelier d'écriture, un atelier de peinture, une classe de couture, le thé mensuel et des parties de cartes hebdomadaires. Le gestionnaire organise aussi des excursions à l'extérieur.

Dans l'ensemble, les résidents sont très satisfaits du lieu et du mode d'occupation qu'ils ont choisis. Les quelques plaintes reçues concernaient la qualité et la nature des appareils de buanderie (particulièrement la sécheuse trop petite et trop haute pour beaucoup de résidents), la cuisinière sans minuterie, le manque d'espace d'entreposage et, pour certains résidents, le fait que l'ensemble n'offrait que deux soupers par semaine au lieu des trois promis. Les résidents insatisfaits convenaient toutefois qu'il est difficile d'offrir actuellement trois soupers par semaine compte tenu du nombre d'unités qui ne sont pas encore vendues.

Questions de gestion

La Royal View Housing Society gère l'immeuble avec des consultants. Par exemple, le programme et les activités de l'immeuble sont offerts par les Lions Housing Centres, qui coordonnent ce volet pour tous les ensembles à baux viagers du Lions Club. Le projet compte également un gestionnaire résident et c'est le parrain qui s'occupe de tous les travaux de réparations et d'entretien des unités.

Le locateur favorise la création d'un conseil actif des résidents.

Commodités pour répondre aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge[88]

- Toutes les aires communes et les immeubles sont sans obstacles et permettent le déplacement en fauteuil roulant.
- Les passages larges et très éclairés sont munis de tapis commerciaux solides et de rampes.
- Les immeubles sont munis de détecteurs de chaleur et de fumée, et de gicleurs. Des détecteurs stroboscopiques sont installés pour les résidents qui ont de la difficulté à entendre.
- Toutes les poignées de portes et de robinets sont du type levier.
- Toutes les prises de courant sont plus hautes que la hauteur normale.
- Les étagères et les barres pour accrocher les vêtements sont plus basses dans tous les placards.
- Les baignoires ne sont pas glissantes. Des barres d'appui sont installées sur demande.
- Les portes des balcons sont des portes de jardin non coulissantes de manière à permettre aux résidents en fauteuil roulant de passer le seuil et d'aller sur le balcon.
- Il existe un système d'appel d'urgence.

Satisfaction générale à l'égard du mode d'occupation

Les résidents semblent très satisfaits des baux viagers de Lions Cove View Royal.

Que peut-on tirer de l'expérience de Lions Cove View Royal pour les ensembles à baux viagers?

- Le parrainage est une question cruciale. Non seulement les résidents sont-ils d'abord attirés par les projets parrainés par des organismes qu'ils connaissent, mais la participation du groupe parrain améliore ensuite leur qualité de vie.
- La proximité des magasins et des services est extrêmement importante.
- Les résidents ne semblent pas s'inquiéter du fait que leur capital ne prend pas de valeur.
- La prestation des services, y compris les services de repas, est un facteur important pour un certain nombre de résidents.
- Les marchés immobiliers qui stagnent peuvent être un sérieux problème pour les organismes communautaires sans but lucratif, qui manquent souvent de ressources financières pour se soutenir lorsque les ventes sont plus lentes que prévues.

Personne-ressource

George Schell
Retirement Living Communities International Inc.
106-826 North Park Street
Victoria, BC
V8W 3B4
(250) 995-2800

[88] Notez que Lions Cove View Royal était le premier ensemble à baux viagers établi par le Lions Club dans la région de Victoria. Les immeubles qu'ils ont construits depuis offrent d'autres caractéristiques pour les aînés, par exemple le rayon de cinq pieds pour les fauteuils roulants dans les salles de bains.

Luther Heights
1802 Alexandra Avenue
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 8A6

Bail viager

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

1989

Parrain

Le propriétaire et exploitant de Luther Heights est le Lutheran Sunset Home of Saskatoon (LSH), un organisme religieux qui possède et exploite aussi ce qui suit, ou encore leur offre des services :

- Luther Tower, une tour d'habitation de 196 unités pour les aînés;
- Luther Special Care Home, un centre de soins intermédiaires de 129 lits;
- Luther Seniors' Centre;
- Luther Family Housing;
- Luther Childcare Centre;
- Trinity Tower à Estevan, Saskatchewan;
- Luther Place à Outlook, Saskatchewan;
- divers foyers de groupe;

Résumé

Nom	Luther Heights
Endroit	Saskatoon, Saskatchewan
Population	216 000
Type de logement	Immeuble d'appartements de quatre étages en béton
Nombre de logements	120 (70 baux viagers; 50 en fonction du revenu)
Groupe de clients	Aînés

- LSH offre aussi des services à Villa Royale, à Saskatoon, l'un des très rares ensembles à baux viagers du secteur privé au Canada;

- LSH fournira aussi des services à Riverside Terrace, un ensemble d'habitation de 157 unités du secteur privé visant une clientèle aisée et qui est en construction à Saskatoon. Les loyers de Riverside Terrace varieront de 1 450 $ à 2 995 $ par mois et couvriront une vaste gamme de services comme les repas, la buanderie et l'entretien ménager.

Groupe de clients

Les résidents doivent être âgés d'au moins 60 ans afin de respecter les exigences de zonage touchant le stationnement imposées par la Ville de Saskatoon. En fait, les résidents ont en moyenne 81,1 ans, en hausse par rapport à 78 ans il y a cinq ans. Du total de 120 ménages, 15 sont des couples et les autres des personnes seules. Les services et les installations de Luther Heights permettent aux résidents d'y vivre plus longtemps que dans un condominium qui n'offrirait pas de services. Néanmoins, Luther prend tous les moyens pour mettre en relief le mode de vie indépendant style condo qu'il favorise. On encourage en général les résidents à déménager lorsqu'ils ont besoin de services 24 heures par jour, ou lorsque les laisser seuls crée un risque pour eux ou pour les autres.

Le revenu des résidents à baux viagers varie de modéré à moyen et la plupart des résidents sont d'anciens propriétaires. Ceux qui louent ont par définition un faible revenu. Les loyers sont proportionnés au revenu.

Origines et objectifs

LSH est depuis longtemps un leader reconnu dans le domaine des foyers pour personnes âgées et des ensembles de logements avec services sur place. Il a décidé au milieu des années 1980 d'inclure dans ses objectifs la prestation de logements de grande qualité aux personnes de plus de 60 ans et de services de soutien (sans but lucratif) aux résidents. Le résultat est Luther Heights, qui devait à l'origine être une tour d'habitations en coopérative financée par capitaux propres. Le projet s'est transformé en immeuble de faible hauteur à cause des pressions exercées par les habitants du quartier, et il est devenu un ensemble à baux viagers au lieu d'une coopérative lorsque les premiers résidents en voté en faveur du bail viager. L'idée de coopérative avait été proposée par les premiers planificateurs du projet.

Description physique

- Un immeuble de faible hauteur de Saskatoon comptant 120 appartements, dont 70 unités à baux viagers et 50 logements locatifs subventionnés selon le revenu par le gouvernement provincial. Il n'est pas inhabituel que les ensembles en Saskatchewan et au Manitoba combinent dans le même immeuble des unités à baux viagers et des logements locatifs en fonction du revenu.

  Les deux gouvernements provinciaux ont favorisé une telle démarche lorsqu'ils offraient encore des programmes de logement. À Luther Heights, il n'y a généralement pas de grandes différences physiques entre les unités occupées par des résidents à baux viagers et celles qui sont occupées par des locataires, bien que les unités les plus grandes ne soient pas louées. Les locataires n'ont habituellement pas de balcons, mais certains résidents à baux viagers n'en ont pas non plus. Les unités sont identiques sous tous les autres aspects, contrairement à la situation du Manitoba où les unités locative sont plus petites que les unités à baux viagers.[89]

- Construction en maçonnerie de béton.[90]

- La surface des unités varie entre 643 pieds carrés pour les unités de 1 chambre à

coucher et 830 pieds carrés pour les unités avec 1 chambre à coucher et un coin repos. Les plus grandes unités de 2 chambres à coucher font 1 010 pieds carrés. La plupart des suites ont des balcons. Toutes les suites ont seulement une salle de bains.

Luther Heights se trouve dans la banlieue de Saskatoon, surplombant la South Saskatchewan River Valley. L'endroit est pastoral et très beau, bien qu'un peu loin des grands magasins. Un petit centre commercial est toutefois tout près et le transport en commun est à proximité.

Commodités et services

- Cuisine et salle à manger
- Salles de conférence et de rencontre
- Salle d'artisanat
- Solarium
- Salle d'accueil
- Aire de jeu
- Salons
- Espace pour les professionnels de la santé en visite
- Salles de buanderie communes à chaque étage
- Programme de repas
- Surveillance d'urgence 24 heures par jour
- Entrée de sécurité à carte électronique
- Traitements de massothérapie payés à l'acte, soins des pieds, salon de beauté et de coiffure
- Les services extérieurs dispensés dans l'immeuble sur une base régulière comprennent les services de banque et de bibliothèque

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain — propriété franche
- Mode d'occupation des logements — bail viager. Toutes les unités sont converties en ensemble en copropriété, mais LSH est le propriétaire inscrit de tous les titres.

Nature fondamentale de la convention de bail

- Les résidents éventuels doivent déposer 100 $ pour s'inscrire sur la liste d'attente et encore 4 900 $ s'ils font une offre d'achat. Ils doivent verser le montant au complet à l'occupation.
- Ceux qui désirent retirer leur offre d'achat ont 14 jours pour le faire.
- Luther Heights garantit le rachat, se servant de l'argent des nouveaux résidents pour payer ceux qui partent. Le rachat est garanti dans les 180 jours suivant la libre possession au coût le moins élevé (c'est-à-dire les droits d'entrée versés) ou à la valeur du marché. On déduit de ce montant, sauf dans le cas des résidents présents depuis plus de quatre ans, un droit de revente de 4 % calculé sur la base du coût original; un pourcentage pour la restauration du logement et un

[89] Le gestionnaire de Luther Heights dit que les résidents à baux viagers expriment parfois un peu de ressentiment à l'égard des locataires, mais que les résidents vivent normalement bien ensemble. LSH croit néanmoins que le mélange des deux modes d'occupation n'est peut-être pas la meilleure solution de logement pour qui que ce soit et a évité de mettre en place la même structure dans un autre ensemble à baux viagers qu'il exploite à Outlook, Saskatchewan.

[90] Le coût de la construction de béton a augmenté considérablement depuis que Luther Heights a été construit, au point où il ne serait plus possible de construire un immeuble bas de cette façon.

pourcentage de dépréciation des appareils électroménagers. En tout, le droit de rachat varie généralement de 5 % à 7 %. Normalement, les gens (ou leur succession) n'ont bas besoin d'attendre 180 jours pour le remboursement de leurs droits d'entrée.

Depuis l'occupation de l'ensemble, le prix du marché a toujours été plus élevé que le coût d'acquisition. La valeur du marché est établie par un comité de commercialisation formé du directeur exécutif de LSH, du directeur du logement de LSH, du gestionnaire de Luther Heights et de trois personnes de l'extérieur, c'est-à-dire un courtier en immeubles, un évaluateur et un membre du conseil.

Le comité surveille le marché et la fluctuation des prix de près. Lorsque Luther Heights détermine que les prix du marché ont augmenté considérablement depuis la dernière fois qu'il a augmenté ses prix, il augmente simultanément les prix de toutes les unités à baux viagers.

Après trois ans d'occupation, les augmentations de la valeur du marché sont partagées 50/50 par le propriétaire et le résident.

- Si Luther Heights l'autorise, les résidents peuvent sous-louer leur logement à un autre aîné jusqu'à concurrence de six mois à la fois. En pratique, la plupart des résidents qui quittent pour un certain nombre de mois laissent simplement leurs unités libres.

Questions juridiques

Dans la documentation offerte aux résidents potentiels à baux viagers de Luther Heights, a dit que la nature de la transaction légale est telle que les résidents de Luther Heights achètent de Lutheran Sunset Home le droit d'utiliser une unité particulière pour le reste de la vie du résident, conformément à une offre d'achat et à une convention d'occupation. Essentiellement, l'acheteur d'un droit d'utilisation d'une unité à Luther Heights a payé le droit d'occuper l'unité de logement et d'utiliser les installations communes de Luther Heights pour toute la durée de la vie du résident ou des résidents conjoints. LSH peut, dans des circonstances très rares, obliger un résident à céder son droit d'utilisation de l'unité en revendant ce droit à LSH. Le titre de propriété de l'unité particulière n'est pas transféré par LSH au résident. Le droit d'utilisation est un rapport entre le résident et LSH créé seulement par les ententes signées par les deux parties.

Lors de sa création, Luther Heights a été « copropriétisé ». Cent vingt titres individuels ont été inscrits dans les titres de biens-fonds conformément aux dispositions de la *Condominium Properties Act* of Saskatchewan, même si les titres indiquent tous que LSH est le propriétaire inscrit. On a agi ainsi pour le bénéfice des prêteurs. Même si le titre n'est pas transféré, LSH accorde une hypothèque pour la propriété légale d'une unité, en guise de sécurité relative à l'exécution du rachat garanti d'une unité. Le résident peut enregistrer une hypothèque sur le titre afin de consigner son intérêt dans l'unité même si le titre légal n'est pas transféré. Très peu de résidents ont choisi d'enregistrer l'hypothèque sur le titre. Parce que les titres ne sont pas établis aux noms des résidents, la cession d'une unité à bail viager n'a pas besoin d'être homologuée à la suite du décès d'un résident, ce qui constitue un avantage financier pour la succession. Les résidents de Luther Heights ont bénéficié d'un autre avantage en 1997, lorsqu'une nouvelle cotisation de l'impôt a donné lieu à d'énormes augmentations d'impôt pour les baux viagers en vertu de titres généraux, tout en suscitant seulement des changements mineurs pour Luther Heights.

Voici les documents juridiques remis aux acheteurs :

- **Offre d'achat :** elle énonce le prix d'achat, la date de possession, les ententes de paiement et les ententes relatives à la propriété et au titre.

- **Convention d'occupation et d'exploitation** : elle contient les modalités régissant l'occupation.

- **Hypothèque :** sécurité pour la disposition de rachat garanti.

II. DÉVELOPPEMENT, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

Lutheran Sunset Homes était le promoteur du projet, qui a été construit par un entrepreneur général à la suite d'un appel d'offres public.

Coûts du projet

Le total du budget d'exploitation était 10 000 000 $. Les frais d'exploitation annuels dépassent actuellement 300 000 $.

Financement du projet

Un prêt de construction était requis pour couvrir la différence entre les achats de baux viagers et le coût de la construction au cours des 12 premiers mois. Le prêt hypothécaire établi conformément au financement de la construction a été remboursé quand les unités à baux viagers ont été vendues.

La plupart des 50 unités de location ont été financées par l'entremise d'un prêt hypothécaire de 35 ans. Le prêt est remboursé au moyen des loyers reçus des locataires et des crédits d'exploitation fournis par le gouvernement fédéral et le gouvernement provincial.

Les résidents à baux viagers qui ont besoin d'une hypothèque peuvent en obtenir une de Co-op Trust. LSH garantit l'hypothèque.

Structure de prix

Les droits d'achat des baux viagers varient actuellement entre 79 000 $ pour un appartement de 643 pieds carrés avec 1 chambre à coucher sans balcon, et 111 500 $ pour une unité de 1010 pieds carrés à 2 chambres à coucher avec balcon.

Aucun des logements ne possède plus d'une salle de bains comparables aux prix de logements semblables dans des ensembles en copropriété.

Charges mensuelles

Les droits d'hébergement et de services de base varient entre 317 $ par mois et 459 $. Les diverses composantes de ces droits sont énoncées clairement aux résidents éventuels :

- **Le droit mensuel des services de base** — un montant fixe de 55 $ (65 $ pour les couples), ce droit couvre le coût du préposé aux services aux locataires, sur le site 30 heures par semaine; la Wellness Clinic dont s'occupant les Infirmières de l'Ordre de Victoria du Canada et qui est ouverte deux fois par semaine; un système de réponse médicale d'urgence 24 heures par jour; le service pastoral, offert à mi-temps. Le préposé aux services aux locataires aide les résidents qui préfèrent demeurer chez eux, il assure la liaison avec les organismes de soins à domicile, aide les locataires qui viennent de revenir de l'hôpital et organise des activités sociales. Les activités régulières comprennent des parties de cartes, des danses, du bingo, des films et des parties-café. Les danses, comme d'autres activités, ont lieu dans le gymnase d'une ancienne école voisine achetée par Luther Heights et utilisée pour offrir des soins de jour aux patients atteints de la maladie d'Alzheimer, et des activités à l'intention des résidents de Luther Heights. Les danses sont avec orchestre.

- **Le droit mensuel d'occupation** — il varie entre 262 $ et 404 $ par mois. Il couvre les impôts fonciers, le chauffage, les services d'aqueduc et d'égout, les services administratifs et un fonds de réserve pour remplacement.

- **Le droit des services de repas** — les résidents doivent prendre au moins huit repas par mois dans la salle à manger au coût de 6 75 $ par repas, ou 54 $ par mois. Luther a essayé d'offrir un service de restaurant permettant aux résidents d'utiliser la salle à manger aussi souvent qu'ils le voulaient, mais le restaurant ne pouvait pas faire ses frais de cette façon. On a essayé pendant quelque temps de livrer des repas préparés dans ceux en voulaient, un autre ensemble, un autre ensemble, mais les résidents ont trouvé que la qualité des repas en souffrait. Finalement, les résidents ont décidé qu'il valait mieux obliger les résidents à prendre autant de repas qu'il le fallait au restaurant pour que celui-ci puisse faire ses frais. On a déterminé que cela signifiait au moins huit repas, même si beaucoup de résidents mangent au restaurant beaucoup plus souvent, dont certains à tous les jours.

  Les résidents peuvent acheter des lunchs n'importe quand, sans être obligés de les commander à l'avance. Le restaurant vend aussi quelques articles courants comme du pain et du lait. Luther estime qu'il faudrait environ 150 unités pour que le concept du restaurant soit faisable.

- **Services additionnels** — les résidents qui le désirent peuvent utiliser les services d'un salon de coiffure sur les lieux, ils ont des services bancaires, une clinique de podologie, des services de massothérapie et de réflexologie. Ces services sont offerts à différents moments de la semaine.

Questions de commercialisation

Luther Heights considère ses résidents à baux viagers comme des propriétaires, contrairement à d'autres secteurs de compétence où les résidents à baux viagers sont considérés comme des locataires.[91] Luther fait une distinction subtile dans sa terminologie. Il désigne les résidents à baux viagers comme les **acheteurs** du droit d'utilisation d'une unité pour la vie, plutôt que les **propriétaires** d'une unité. On considère que les résidents achètent le droit de vivre dans une unité pour le reste de leur vie — l'absence de « date d'expiration » est la grande distinction entre les résidents à baux viagers et les locataires.

Les résidents éventuels reçoivent une copie de l'entente d'occupation dans la trousse normale d'information et on souligne particulièrement le fait que Luther Heights ne soit pas un ensemble en copropriété. La philosophie d'exploitation de l'ensemble de Luther Heights ne consiste pas à générer des recettes pour Luther Sunset Homes ou pour les résidents.

Il existe actuellement des listes d'attente pour les unités locatives et les unités à baux viagers. LSH commercialise les unités à baux viagers en fonction de deux caractéristiques principales, le rachat garanti et la capacité de LSH de décider qui emménage dans les immeubles, permettant ainsi au projet de continuer d'être un endroit de grande qualité pour les aînés.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Oui, bien qu'il ne s'agissait pas du seul facteur important. Voici les raisons citées le plus souvent pour déménager à Luther Heights :

- L'accessibilité en fauteuil roulant.

- La vie sociale.

[91] Par exemple, les ensembles à baux viagers du Manitoba considèrent leurs résidents comme des locataires.

- L'immeuble est bas (les autres ensembles convenables de Saskatoon sont des tours).
- L'affiliation à l'église luthérienne.
- La disponibilité des services.
- L'incapacité ou le refus d'entretenir une maison unifamiliale plus longtemps.
- La facilité de disposer de l'actif au décès ou au déménagement (rachat garanti)

Tous les résidents étaient d'anciens propriétaires.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Les résidents sont en général extrêmement satisfaits de la vie à Luther Heights. Ils n'ont pas de problème avec le rachat ou d'autres dispositions associées au modèle à baux viagers de la LSH. Ils sont conscients qu'ils auront de plus en plus besoin des services offerts à Luther Heights et apprécient le fait qu'ils seront offerts.

Invités à nous dire s'ils changeraient quelque chose,[92] ils ont répondu comme suit :

- certains préféreraient une salle de buanderie à l'intérieur du logement plutôt qu'une installation commune (mais d'autres préféraient utiliser autrement l'espace de la laveuse et de la sécheuse);
- tous voulaient des fours auto-nettoyants;
- certains voulaient un évier dans la salle de buanderie, d'autres un évier et une toilette dans les salles de bains adjacentes (qui contiennent une baignoire et une douche pour les visiteurs);
- la plupart croyaient que ce serait une bonne idée d'ajouter une demi-salle de bains dans les unités.

Questions de gestion

À cause de la structure juridique de Luther Heights, le conseil d'administration de LSH est également celui de Luther Heights. L'exploitation et la gestion de Luther Heights par les directeurs couvre tous les aspects, y compris la responsabilité d'établir les budgets et les droits du complexe.

Les résidents reçoivent un état financier détaillé une fois par année et sont encouragés à prendre connaissances des états financiers à tout autre moment s'ils le désirent. Lorsque les droits sont augmentés, les résidents reçoivent une analyse de quatre pages sur les raisons de l'augmentation. Les charges mensuelles augmentent chaque année, en moyenne de 2,1 % par année.

L'association des résidents est active et se réunit cinq fois par année. D'autre part, les 13 membres du conseil d'administration de l'association des résidents se rencontrent plus souvent.

Commodités pour répondre aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge

- Tous les secteurs de Luther Heights sont entièrement accessibles par fauteuil roulant. Environ 25 % des résidents se déplacent en fauteuil roulant ou avec une marchette.
- Les marches d'escalier sont moins hautes et plus profondes que des marches ordinaires et sont ainsi beaucoup plus faciles à négocier pour les personnes handicapées physiquement.
- Les douches et les baignoires sont interchangeables assez facilement et les résidents qui arrivent peuvent faire remplacer facilement (en une journée) la baignoire par une douche, ou vice versa.

[92] Veuillez noter que cette discussion s'est déroulée sans référence aux coûts et aux compromis requis pour obtenir les améliorations souhaitées.

- Les baignoires sont plus élevées que la normale pour faciliter le transfert des résidents en fauteuil roulant.
- Un système de surveillance 24 heures par jour.
- Les revêtements de plancher ne sont pas glissants et il y a des barres d'appui dans la salle de bains.
- Les poignées des portes et les robinets sont à levier.
- L'éclairage est bon.
- La hauteur des armoires et des comptoirs est ajustable. Il est possible de retirer les rayons des armoires.
- Les revêtements de comptoir sont pratiques et les boutons de contrôle sont en avant.

Satisfaction générale à l'égard du mode d'occupation

Elle est généralement très élevée.

Que peut-on tirer de l'expérience de Luther Heights pour les ensembles à baux viagers?

- La réputation et l'intégrité du parrain sont essentielles au succès du projet.
- La disponibilité des services est clairement un aspect très important du projet, si elle est financièrement viable pour le parrain. Mais Luther Heights est un ensemble d'envergure (120 unités) et sa direction souligne qu'il serait mieux en mesure d'offrir des services financièrement viables avec 150 unités.
- Il n'est pas nécessaire pour satisfaire les résidents que les ensembles soient situés à côté, ou du moins très près, des grands magasins et des services en autant que les résidents aient accès à ces services. Luther Heights offre un service régulier de navette vers les magasins et vend également des articles courants comme du lait et du pain à la salle à manger. Un petit centre commercial est facilement accessible à pied.

Personne-ressource

Donavon McLean
Directeur du logement social
Luther Heights
1802 Alexandra Avenue
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 6A6
(306) 664-0380

The Meridian at Centrepointe
101 Centrepointe Drive
Nepean, Ontario
K2G 5K7

Bail viager

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

Décembre 1999

Parrain

The Meridian était parrainé par la Ville de Nepean, qui a incorporé la Centrepointe Life Lease Non-Profit Corporation pour surveiller l'aménagement du projet. La Ville a joué un rôle clé dans la création et l'aménagement du Meridian.

Le conseil d'administration se compose actuellement de trois employés de la Ville de Nepean. Trois mois après l'occupation, les résidents éliront leur propre conseil d'administration et seront ensuite responsables, à titre de propriétaires, de l'exploitation de l'ensemble. La Ville de Nepean et le conseil actuel se retireront.

Groupe de clients

Les résidents doivent être âgés d'au moins 55 ans. La plupart sont d'anciens propriétaires à revenu modéré de Nepean.

Résumé

Nom	The Meridian at Centrepointe
Endroit	Nepean, Ontario
Population	1 001 000 (aire métropolitaine)
Type de logement	Immeuble d'appartements de quatre étages en deux ailes reliées par un immeuble central de commodités
Nombre de logements	66
Groupe de clients	Aînés

Origines et objectifs

La Ville de Nepean a participé activement à la prestation de logements sociaux pendant de nombreuses années, en utilisant comme véhicule une société municipale sans but lucratif. Lorsque le gouvernement fédéral s'est retiré du financement du logement social en 1994, la Ville a commencé à chercher d'autres façons de générer des logements. Les employés avaient entendu parler des logements à baux viagers et ont invité Life Lease Associates de Toronto à présenter un exposé aux employés de la Ville et aux membres des clubs de services. La Ville espérait que l'un des clubs de services accepte de parrainer un projet. Voyant que cela ne se produisait pas, la Ville a décidé d'élaborer elle-même un projet-pilote qui inciterait d'autres organismes à participer à de nouveaux projets.

Il est peu probable que la Ville parraine un autre ensemble à baux viagers elle-même, en partie parce qu'elle pourrait cesser d'exister à la suite de la réorganisation municipale, et en partie aussi parce que certains conseillers croient que le secteur privé devrait construire ces types de projets. La Ville pourrait toutefois former des partenariats avec d'autres organismes afin d'encourager l'élaboration de projets additionnels.

Description physique

- 66 unités dans deux ailes de quatre étages en briques qui sont reliées par un immeuble de commodités central. Le stationnement est souterrain et chaque résident à accès à un local d'entreposage (3,5 x 4 x 8 pieds).

- La superficie des unités varie entre 863 pieds carrés (une chambre à coucher) et 1 306 pieds carrés (deux chambres à coucher plus un coin repos).

- La plupart des unités ont une salle de bains additionnelle.

- Chaque unité possède un balcon ou un solarium.

- Le réfrigérateur, la cuisinière et le lave-vaisselle sont fournis et les raccordements pour la laveuse et la sécheuse sont installés.

- Les systèmes de chauffage et de distribution d'eau chaude sont combinés. Un système de traitement de l'air contient un serpentin à eau chaude qui fournit de l'eau chaude et de l'air chaud pour le chauffage. Les frais de location du réservoir à eau chaude et du système de traitement de l'air sont de 34 $ par mois, ce qui est considérablement plus élevé que ce que la plupart des résidents paient actuellement. Le système utilise toutefois beaucoup moins de gaz que les systèmes traditionnels de chauffage et d'eau chaude, et les concepteurs de l'immeuble prévoient que les résidents paieront considérablement moins pour le gaz.

Le Meridian est à un coin de rue du Centre civique de Nepean, comprenant l'Hôtel de Ville, une bibliothèque et le Centrepointe Theatre. On trouve également, à proximité, des dépanneurs, des banques, des bureaux médicaux et des cafés. Un grand centre commercial se trouve à 6 coins de rue. Le Centre des aînés de Nepean est tout près.

L'immeuble se trouve à côté du site du Peter D. Clark Centre en construction, une maison de santé pour des résidents âgés et faibles qui ont un revenu peu élevé.

Une maison de retraite avec des unités locatives qui vient d'être construite et qui s'appelle le Crystal View Lodge se trouve juste en face du Meridian. Crystal View Lodge est composé d'un immeuble d'appartements bas et d'une série de maisons de plain-pied.

Commodités et services

- Un pavillon central qui contient une bibliothèque, une salle polyvalente avec un

foyer et une cuisine commune, une salle d'exercices, une salle d'artisanat et de loisirs, des toilettes et une salle de buanderie auto-service.

- Une salle de jeux.
- Un atelier.
- Une suite pour les invités.
- Un système de sécurité à l'entrée.
- Un système de surveillance par caméras dans les halls et dans le garage de stationnement.
- Des petits jardins.
- Lorsque la maison de santé adjacente sera terminée, les résidents du Meridian seront en mesure d'acheter des services de la maison de santé. Cela comprend les repas, des soins personnels comme des bains thérapeutiques, des services de podologie, des services de ménage et de buanderie et des services médicaux et dentaires.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain — propriété franche
- Mode d'occupation des logements — bail viager. Il n'existe qu'un titre, sous le nom de The Meridian at Centrepointe.

Nature fondamentale de la convention de bail

- Les personnes qui ont acheté une unité avant le début de la construction devaient verser un dépôt minimum de 25 % et le reste à l'occupation.
- Du financement est offert à ceux qui en ont besoin (voir la section Financement du projet pour d'autres détails).
- Les résidents peuvent vendre leur unité sur le marché libre ou les revendre à la Centrepointe Corporation, mais la Corporation n'est pas tenue de les acheter. Dans les deux cas, 5 % du prix de vente doit être remis à la Corporation, qui dépose le montant dans un compte de réserve.
- Le rachat n'est pas garanti.
- Centrepointe Life Lease Non-Profit Residence Inc. détient le premier droit de refus de rachat d'une unité d'un propriétaire.

Questions juridiques

- Comme nous l'avons indiqué au début de la présente étude de cas, ce sont les résidents uniquement qui détiendront et exploiteront le Meridian trois mois après la fin de la construction, à l'occupation. Mais leur statut juridique n'est toutefois pas très clair. Ils ne sont pas propriétaires de leurs propres unités puisqu'il n'existe qu'un titre, au nom de la Centrepointe Life Lease Non-Profit Corporation. Ils ne possèdent pas de parts de la société, comme dans une coopérative ou dans une compagnie. Ils détiennent un intérêt à vie dans l'immeuble (intérêt à bail) qu'ils peuvent vendre sur le marché libre. Comme garantie, ils peuvent enregistrer leurs conventions d'occupation sur le titre de l'immeuble. Ils peuvent également obtenir du financement jusqu'à concurrence de 75 % du prix d'achat de leur unité de la Banque TD, qui accepte une cession de la convention d'occupation à bail viager comme garantie du prêt.
- Le Meridian fonctionnera essentiellement comme un ensemble en copropriété ou une coopérative, lorsque les résidents éliront leur propre conseil d'administration et que la Ville de Nepean retirera sa participation. Contrairement à presque tous les autres ensembles à baux viagers du Canada, il n'y aura pas de parrainage continu fourni par une autre partie que les résidents. Toutefois,

contrairement à un condominium ou à une coopérative, le Meridian ne sera pas assujetti aux dispositions de la *Loi sur les condominiums* ou de la *Loi sur les coopératives* (Co-operative Act). Il fonctionnera sans structure juridique formelle, comme la plupart des ensembles à baux viagers, mais sans la participation continue d'un organisme commanditaire.

- Comme dans le cas de tous les ensembles à baux viagers de l'Ontario, le Meridian n'est pas couvert par le régime de garantie des logements neufs de l'Ontario. Il existe une garantie d'un an fournie par le constructeur et diverses composantes font l'objet de garanties plus longues des fabricants, mais l'immeuble lui-même n'est pas couvert par une garantie au-delà de la première année.

- La plupart des acheteurs n'ont pas fait appel à un avocat pour les guider dans leur décision d'achat.

- Les résidents ont droit à l'usage conjoint des installations communes. Ils ne détiennent pas 1/66 des installations communes comme dans le cas des résidents d'un ensemble en copropriété.

II. DÉVELOPPEMENT DU PROJET, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

- La SCHL a vendu le terrain à la Ville de Nepean en fournissant des fonds de démarrage remboursables de 45 000 $ pour le projet.

- La Ville de Nepean a fourni 135 000 $ en fonds de démarrage remboursables, elle a incorporé la Centrepointe Corporation, constitué le premier conseil d'administration dont trois de ses employés faisaient partie et a été un parrain très actif tout au long du processus d'aménagement. La Ville de Nepean a de plus assuré la SCHL que si le projet devait faillir à titre d'ensemble à baux viagers, la Ville faciliterait la conversion du projet en copropriété. Cette assurance a permis à la SCHL d'accueillir favorablement la souscription du prêt.

- Life Lease Associates fonctionnait à titre de consultants en aménagement.

Coûts du projet

L'immeuble a coûté en tout 10,1 millions de dollars.

Financement du projet

Le projet a été financé par le capital des résidents (25 %) et un prêt de construction pour le reste.

Du point de vue des résidents, jusqu'à concurrence de 75 % du prix d'achat de leur unité peut être financé au moyen d'un prêt de la Banque TD. Des prêts de 10 ans et une période d'amortissement de 20 ans sont offerts. La banque accepte la cession de la convention d'occupation à bail viager comme collatéral et garantie pour le prêt.

Les acheteurs éventuels sont avisés qu'il peut être bon pour eux de vendre leurs investissements afin d'acheter une unité à bail viager et d'emprunter ensuite le même montant de la banque TD afin de racheter leur portefeuille d'investissement. L'intérêt sur ce prêt peut être exempt d'impôt contrairement à un prêt pour acheter une unité à bail viager.

Structure de prix

Les prix de vente variaient entre 118 500 $ pour l'unité la plus abordable et 197 500 $ pour la plus grande unité du quatrième étage. Ces prix comprennent la TPS, un espace de stationnement à l'intérieur, trois appareils électroménagers et un espace d'entreposage privé.

Il est difficile d'évaluer le rapport entre ces prix et ceux des copropriétés comparables, parce qu'il n'y a pas eu d'aménagement d'ensembles en copropriété dans le secteur au cours des dernières années. La fourchette de prix est toutefois considérée comme le premier palier de luxe sur le marché de Nepean.

Les sociétés de commercialisation qui ont été consultées par le personnel de la Ville au début du processus d'aménagement envisageaient les possibilités de succès avec beaucoup de négativisme. Ils craignaient principalement que le Meridian soit très semblable à un condominium, qui n'est pas un mode populaire d'occupation dans la région d'Ottawa-Carleton.[93] La Ville croit toutefois que la combinaison d'un emplacement de choix, d'excellentes commodités, d'un bon design et d'une restriction d'âge a été très attrayante pour les acheteurs.

Charges mensuelles

Les droits mensuels d'occupation varient entre 179 $ et 250 $ et couvrent l'eau froide, le nettoyage et l'entretien des aires communes, les frais de gestion et d'administration, l'assurance de l'immeuble et un fond de réserve pour remplacement.

Les résidents paient leurs propres impôts fonciers, qui varient entre 1 600 $ et 2 200 $ par année.

Questions de commercialisation

Deux des 66 unités n'étaient pas vendues deux mois avant l'occupation, les deux au rez-de-chaussée. Deux autres unités du rez-de-chaussée ont été vendues trois mois avant l'occupation.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Comme nous l'avons indiqué plusieurs fois dans la présente section, le Meridian n'est pas comme les autres ensembles à baux viagers en ce sens que l'organisme parrain ne participera pas à l'exploitation et à la gestion continues du projet. Cela signifie que l'un des principaux attraits des autres ensembles à baux viagers, c'est-à-dire l'existence d'un parrain de réputation après l'occupation, ne s'applique pas au Meridian. Mais certaines des autres raisons qui ont attiré les acheteurs au Meridian sont très semblables aux raisons citées par les autres acheteurs de baux viagers :[94]

- **Restrictions d'âge :** les acheteurs de baux viagers ont inévitablement cité ce facteur comme l'une des principales raisons de leur intérêt. Si les ensembles en copropriété pouvaient imposer des restrictions d'âge, les ensembles à baux viagers perdraient une partie de leur attrait pour un bon nombre d'acheteurs.

- **Raisons sociales :** elles concernent à la fois les restrictions d'âge et la présence des commodités que l'on ne retrouve pas normalement dans les ensembles en copropriété. Les acheteurs croient qu'ils vont vivre dans une vraie collectivité offrant beaucoup de possibilités d'interaction sociale. Certains en ont assez de vivre seuls; d'autres s'inquiètent de ce qui va leur arriver à la mort de leur conjoint.

- **Emplacement; conception de l'immeuble et de l'unité :** comme nous l'avons déjà indiqué, le Meridian est un projet attrayant dans un endroit bien choisi.

[93] L'une des raisons du manque relatif de popularité des ensembles en copropriété est le fait qu'il y a eu surabondance de ce type d'ensemble sur le marché à la fin des années 1970 et au début des années 1980 en réponse aux programmes incitatifs comme le Programme des immeubles résidentiels à logements multiples qui offrait des déductions d'impôt. Beaucoup de personnes ont perdu beaucoup d'argent à cause de la surconstruction.

[94] Même si les discussions avec les résidents ne pouvaient pas se produire, les discussions avec les acheteurs étaient possibles et ont eu lieu.

- **Moins de responsabilités** — un grand nombre de résidents veulent diminuer leur train de vie et trouver un logement qu'ils peuvent quitter simplement en mettant la clé dans la serrure.

- **Absence de concurrence** — le seul logement plurifamilial de la région pour les aînés s'adresse aux aînés de faible revenu.

Certains résidents ont indiqué qu'ils auraient préféré un autre mode d'occupation, comme un logement en copropriété ou une unité locative, s'ils avaient pu trouver ce qu'ils cherchaient dans la région.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Il est trop tôt pour prédire le succès du Meridian. Sa structure juridique est inhabituelle pour des baux viagers, mais la conception et l'emplacement choisi sont excellents.

Presque la moitié des acheteurs étaient des veuves, il y avait cinq veufs et les autres étaient des couples. Ils étaient tous d'anciens propriétaires qui ont financé leur achat au Meridian en vendant leur maison. Le marché local de l'immobilier était bon et très peu d'acheteurs ont éprouvé de la difficulté à vendre leur maison.

Questions de gestion

Comme nous l'avons déjà noté, les résidents seront bientôt entièrement responsables de l'exploitation du Meridian. Outre le conseil d'administration, on forme actuellement un comité de gestion de la propriété, un comité des fournitures et de la décoration, et un comité d'ateliers.

Commodités pour répondre aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge

- Toutes les poignées de porte et les robinets sont à levier.

- Tous les commutateurs sont à bascule.

- Les entrées de porte sont plus larges.

- Les rebords de fenêtre sont bas.

- La plomberie est prête à accueillir une douche ultérieurement.

- Le système électrique est prêt à accueillir des portes automatiques pour les suites.

- Les commutateurs et les thermostats sont à quatre pieds du sol.

- Les prises électriques sont à 18 pouces.

- Les corridors sont larges et munis de rampes.

- Il n'y a pas de système d'appel d'urgence dans l'immeuble, mais le consultant en aménagement fournit aux résidents intéressés de la documentation sur le système Lifeline (les résidents portent autour du poignet ou du cou un dispositif pour demander de l'aide).

Satisfaction générale à l'égard du mode d'occupation

Trop tôt pour le dire.

Que peut-on tirer de l'expérience de The Meridian pour les ensembles à baux viagers?

- Le Meridian est particulier de bien des façons — il s'agit du seul ensemble à baux viagers du Canada qui est parrainé par une municipalité, il est le seul nouvel ensemble construit pour être un ensemble à baux viagers à Ottawa et il est le seul ensemble à baux viagers du Canada qui fonctionnera sans la participation continue d'un parrain permanent. Il sera très intéressant d'observer comment ces facteurs vont fonctionner, particulièrement l'absence d'un parrain permanent.

- Sous beaucoup d'aspects, le Meridian fonctionnera beaucoup comme un condominium, mais les résidents n'auront pas la protection légale ou la structure fournie par la *Loi sur les condominiums*. L'avenir nous dira s'il s'agit d'un problème.

- Beaucoup d'aînés sont très attirés par les immeubles pour aînés seulement et sont prêts à oublier d'autres préférences pour vivre dans un tel environnement.

Personne-ressource

Gary Zock
Life Lease Associates
425 Sackville Street
Toronto, Ontario
M4X 1T1

Two Neptune Drive
2 Neptune Drive
Toronto, Ontario
M5M 4N6

Bail viager

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

Le projet est en en voie d'élaboration et est présenté sous forme d'étude de cas parce qu'il s'agit du premier ensemble à baux viagers converti en ensemble en copropriété de l'Ontario.

Parrain

Le parrain de Two Neptune Drive est Baycrest Residential Properties Inc., une société incorporée par Baycrest Centre for Geriatric Care afin de développer et de gérer l'ensemble à baux viagers Two Neptune Drive.

Groupe de clients

Les clients visés sont des aînés juifs, de revenu moyen à moyen supérieur, de la Région du Grand Toronto, bien que le projet soit ouvert à toutes les religions. Tous les résidents doivent être âgés de 65 ans ou plus. Le parrain estime que l'âge moyen de ceux qui ont acheté des baux viagers jusqu'ici est d'environ 79 ans.

Résumé	
Nom	Two Neptune Drive
Endroit	Toronto, Ontario
Population	4 233 000
Type de logement	Tour de neuf étages en béton
Nombre de logements	120
Groupe de clients	Aînés

Origines et objectifs

Le Baycrest Centre for Geriatric Care exploite actuellement un foyer de 372 lits pour les personnes âgées, une résidence de 220 unités pour les aînés, un foyer de groupe de 14 lits, un hôpital gériatrique de 300 lits et un institut de recherche. Le Centre a cherché à établir dans sa collectivité des facilités de logement autonomes qui offriraient quelque chose entre une maison de repos et des copropriétés pour adultes seulement. Visant les aînés juifs mais ouvert à tous, le parrain voulait trouver le mode d'occupation qui servirait le mieux le plus grand nombre possible d'aînés et qui offrirait aussi un accès facile aux nombreux services déjà offerts par l'entremise de son campus gériatrique existant.

Description physique

- 120 unités dans un immeuble de neuf étages en béton muni d'un système complet d'extincteurs automatiques d'incendie;
- la superficie des unités varie entre 656 pieds carrés pour les unités d'une chambre à coucher et 1224 pieds carrés pour les unités à deux chambres à coucher;
- chaque unité aura un système d'alarme d'urgence surveillé 24 heures par jour, cinq appareils électroménagers (incluant une cuisinière avec les commandes à l'avant), des rayons additionnels dans les armoires et beaucoup de caractéristiques spéciales pour la sécurité et le confort des aînés;
- les commodités prévues comprennent une salle communautaire, une salle de bibliothèque ou de jeux, des installations d'exercice et un jardin aménagé de façon superbe;
- les résidents de l'ensemble Two Neptune sont automatiquement membres du Wagman Centre situé tout près et qui leur offre des programmes d'exercice, une piscine chauffée, des conférences spéciales, des ateliers d'appréciation de la nature, des spectacles musicaux et des cours d'artisanat;
- un service de navette offrira du transport pour le Baycrest Complex, le Wagman Centre et d'autres endroits spéciaux du quartier.

Commodités et services

- système de sécurité personnelle doté d'un système de réponse d'urgence 24 heures par jour;
- navette entre le Baycrest Complex , le Wagman Centre et d'autres endroits du quartier;
- accès à de nombreux programmes du Baycrest Centre comme les services hospitaliers, de clinique et de soins de jour;
- des services offerts à l'acte, comme des soins personnels, des services de santé, d'entretien et de repas;
- une salle de fêtes, une salle de bibliothèque ou de jeux, des installations d'exercice et un jardin aménagé de façon superbe;
- les résidents de l'ensemble Two Neptune sont automatiquement membres du Wagman Centre situé tout près qui leur offre des programmes d'exercice, une piscine chauffée, des conférences spéciales, des ateliers d'appréciation de la nature, des spectacles musicaux et des cours d'artisanat.
- il y aura une navette qui se rendra au complexe principal Baycrest, au centre Wagman et ainsi qu'à d'autres endroits avoisinants.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain — propriété franche
- Mode d'occupation des logements
  - Baycrest Trust sera propriétaire et gestionnaire de l'ensemble Two Neptune - Baycrest conservera le contrôle bienveillant du projet.
  - Le mode d'occupation des logements est le bail viager pour toutes les unités en titre de copropriété, mais tous les titres sont au nom du parrain. Le bail viager prévoit un droit d'occupation jusqu'à concurrence de 49 ans.
  - Chaque détenteur d'un bail viager peut enregistrer son bail en regard du titre de son unité particulière.

Nature fondamentale de la convention de bail

- Un dépôt de 5 000 $ est requis à la signature de l'offre de bail viager (Offer for a Life Occupancy Estate - OLOE).
- Deux autres dépôts seront requis au cours de la période de construction.
- Le reste du coût du bail viager doit être versé à l'occupation (par chèque visé).
- Les dépôts versés en vertu de l'OLOE ne sont pas remboursables sauf si l'acheteur meurt avant la date d'occupation, à moins que l'offre soit résiliée sans que ce ne soit la faute de l'occupant, en auquel cas les dépôts seront remboursés.
- Le parrain doit se soumettre à certaines restrictions concernant l'utilisation des fonds déposés jusqu'au début de la construction. Les fonds demeurent en fiducie entre temps. Après le début de la construction, les fonds déposés peuvent être utilisés seulement pour la construction.
- Le parrain n'établira pas de fonds de sécurité.
- La sous-location ne sera pas permise.
- Les résidents vont être en mesure de revendre leurs baux viagers à leur valeur du marché, moins une part de 6 % sera retenue par le parrain.
- Les nouveaux résidents doivent accepter un nouveau bail viager de 49 ans avec le parrain.
- Les résidents qui ont revendu leur bail viager et qui sont admis dans un établissement de soins prolongés peuvent recevoir une avance jusqu'à concurrence de 12 000 $ du parrain avant la réception du paiement du nouvel acheteur de leur bail viager. Cette avance fait l'objet d'un intérêt qui est remboursé lorsque le produit de la vente au nouvel acheteur est reçu.
- La convention de bail viager réfère spécifiquement au titre de copropriété. Les résidents reconnaissent qu'ils seront assujettis aux dispositions de la Loi sur les condominiums et à la déclaration, au règlement et aux règles de l'association des copropriétaires.
- Il n'y aura pas de résidents au sein du conseil.
- Chaque résident reconnaît dans l'OLOE que le titre de son unité ne lui sera pas cédé — les titres de copropriété sont détenus par le parrain.
- Les résidents peuvent toutefois obtenir du financement qui peut être inscrit en regard du titre de l'unité (sous réserve de

l'autorisation du parrain). Le financement a été préétabli par l'entremise de la Banque Toronto Dominion.

Questions juridiques

Fait particulier pour l'Ontario, l'ensemble Two Neptune Drive est structuré en baux viagers et toutes les unités sont inscrites comme copropriétés. Cela permet à l'acheteur d'un bail viager d'enregistrer son bail en regard du titre de son unité particulière, lui conférant ainsi la possession juridique de son unité avec un droit d'occupation jusqu'à concurrence de 49 ans. Le choix de 49 ans vient du fait que les baux de 50 ans ou plus sont assujettis à l'impôt sur le transfert des terrains. Les autres ensembles à baux viagers de l'Ontario ne contiennent pas de date spécifique d'expiration.

II. DÉVELOPPEMENT DU PROJET, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

Le conseil d'administration de Baycrest participe aux décisions qui concernent tous les aspects du processus d'aménagement. Baycrest a engagé un constructeur ((Intraurban Management Services Inc. and Mark Guslits) qui doit lui fournir des services de conception et de gestion de construction, et construire en dernier lieu l'immeuble en vertu d'une entente de gestion de construction. Baycrest a également engagé une société de marketing pour surveiller la vente des baux viagers. Kehilla Residential Housing Programme, une société de gestion de logement sans but lucratif, a été engagée pour aider à l'aménagement, à la conception et à la commercialisation du projet et de son plan directeur.

Coûts du projet

- On ne connaît pas le coût des investissements. Le budget d'exploitation prévu pour l'ensemble Two Neptune Drive au cours de sa première année d'exploitation est estimé à 523 000 $.[95]

Financement du projet

La plus grande partie du financement de préaménagement du projet a été fournie par le parrain, qui a acheté la propriété et payé le travail initial de conception et les frais de commercialisation. La SCHL a fourni 45 000 $ à titre de financement pour la préparation de projet. Le gestionnaire de la conception et de la construction a également contribué une portion de financement de risque pour les coûts de préaménagement.

La construction sera financée par la Banque Toronto Dominion au moyen d'un prêt hypothécaire conventionnel qui sera remboursé à même le produit des baux viagers.

Structure de prix

Les prix varient entre 129 000 $ et 251 000 $. Les résidents doivent verser les dépôts décrits ci-dessus et le paiement au complet au moment de l'occupation. Le prix de vente moyen par pied de surface louable est 207 $. Le parrain croit que le prix du marché des unités comparables varie entre 220 $ et 230 $ le pied, ce qui signifie que le prix de vente serait environ 8% sous le marché.

Il existe 13 plans différents d'unités, y compris des unités avec une chambre à coucher, une chambre à coucher et coin repos, deux chambres à coucher et deux chambres à coucher et coin repos. Voici des estimations des prix, des droits d'entretien et des impôts fonciers par mois de certaines unités.

[95] Le montant est réparti comme suit : Services publics 103 600 $, Réparations et entretien 89 900 $,Contrats sur le site (salaires) 203 000 $ (nettoyeurs, concierge, loisirs), Autres coûts d'exploitation 21 080 $, Gestion administrative 51 330 $, Fonds de réserve 71 000 $.

Type	Unité	Superficie	Prix de départ	Droits d'entretien mensuels	Impôts fonciers mensuels
Silverstone	1 c. à c.	646	129 000 $	247 $	135 $
Collinson	1 c. à c.	865	167 000 $	336 $	173 $
Deloraine	2 c. à c.	976	183 000 $	379 $	201 $
Ledbury	2 c. à c.	1 224	251 000 $	469 $	262 $

Cela comprend une place de stationnement souterrain.

Questions de commercialisation

Le parrain (et son prêteur pour la construction) ont établi une exigence de 60 % pour la prévente. Au moment de l'élaboration du présent rapport, 50 unités (42 %) avaient été vendues. La mise en chantier devrait avoir lieu à l'automne.

Le parrain a construit un bureau des ventes sur le site. Le bureau est bien équipé et présente aux résidents éventuels des brochures en couleurs et d'autres articles de commercialisation. L'un des outils de vente les plus utiles était une présentation de 10 minutes sur bande par l'ancien directeur du Baycrest Centre. On y voit une animation de trois à quatre minutes représentant l'immeuble et l'un des appartements, illustrant remarquablement bien les caractéristiques du projet. Elle a également coûté beaucoup moins cher (environ 40 000 $), comparativement à l'aménagement d'une unité grandeur nature.

Les efforts de marketing ont souligné les avantages de la vie autonome, des caractéristiques de conception des aires communes de l'immeuble et des appartements, et du concept de bail viager lui-même. On souligne également l'association avec Baycrest.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Questions de gestion

Le projet comprendra un comité de résidents qui s'occupera principalement des activités sociales et récréatives. À part de faire connaître au parrain leurs problèmes en ce qui concerne l'immeuble, les résidents ne s'occuperont pas de la gestion de l'ensemble, mais ils participeront d'une certaine façon à l'établissement du budget d'exploitation. Les résidents recevront une copie du budget annuel.

Un fonds de réserve de remplacement est requis conformément à la *Loi sur les condominiums* de l'Ontario.

Commodités pour répondre aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge

Le site et l'immeuble offriront une accessibilité complète. Toutes les aires publiques et d'accès de l'immeuble sont conçues pour tous les résidents et les visiteurs qui ont des problèmes de mobilité.

- Chaque unité sera dotée d'un système d'alarme d'urgence 24 heures par jour.
- Les boutons de commande des cuisinières sont à l'avant.
- Les armoires comptent des tablettes additionnelles.
- Les commutateurs sont plus bas, les prises de courant sont plus hautes, les corridors et les salles de bains sont plus larges.

Que peut-on tirer de l'expérience de l'ensemble Two Neptune Drive pour les ensembles à baux viagers?

Two Neptune est le premier ensemble à baux viagers de l'Ontario qui est inscrit comme condominium. Cela permettra aux acheteurs d'enregistrer leurs baux viagers en regard du titre de condominium de leur appartement. Les prêts peuvent aussi être enregistrés. Cela fournit aux acheteurs de baux viagers un actif relativement plus tangible que les autres ensembles à baux viagers. Le parrain conserve toutefois le contrôle complet des titres de condominium et doit approuver toutes les charges afférentes enregistrées à leur égard. L'aspect condominium du projet n'est pas particulièrement mis en valeur dans le matériel de vente. La possibilité d'obtenir des prêts à court terme pour les résidents qui doivent déménager dans un établissement de soins reçoit plus d'attention.

Comme le projet n'est pas encore occupé, il est seulement possible de dégager jusqu'ici certaines conclusions préliminaires quant à son aménagement :

- Le projet Two Neptune comprend certains arrangements financiers inhabituels (titre de condominium, prêt pour l'entrée en établissement de soins) qui ne semblent pas encore avoir affecté ses préventes, ce qui apparaît semblable aux autres ensembles à baux viagers de prix comparable. Les ventes ont eu tendance a ralentir quand le projet a atteint le niveau de 40 % - 50 % — les annulations ont alors tendance à compenser les nouvelles ventes.

- Les facteurs d'influence les plus importants pour la décision d'acheter un bail viager sont les caractéristiques de conception du projet, ses aires communes et ses appartements, et la fiabilité du parrain, en l'occurrence un parrain avec une excellente réputation en matière de soins gériatriques, et aussi d'excellentes installations pouvant accueillir les résidents qui ne peuvent plus vivre à Two Neptune. Le parrain sera en mesure d'ajouter les services nécessaires pour soutenir les résidents chez eux.

Personne-ressource

Stephanie Olin Chapman
Directrice générale
Kehilla Residential Programme
262 Ridley Boulevard
North York, Ontario
M5M 4N6
(416) 932-1212

Prince of Peace Village
16th Avenue at Garden Road NE
Calgary, Alberta
T1X 1E1

Bail viager

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

1998

Parrains

La Prince of Peace Lutheran Church et la Lutheran Church - Canada, Alberta/British Columbia District.

Groupe de clients

Les aînés de plus de 55 ans (les conjoints peuvent être plus jeunes). Toutes les personnes qui vivent à Prince of Peace Village plus de 60 jours doivent avoir plus de 55 ans, à l'exception des soignants qui vivent avec eux s'il y a lieu. La plupart des résidents courants sont des couples, mais il y a deux veuves. Les résidents sont surtout d'anciens propriétaires de revenu modéré à moyen qui ont vendu leur maison unifamiliale relativement modeste afin de pouvoir acheter une unité à Prince of Peace Village. La moitié des résidents courants travaillent encore.

Résumé	
Nom	Prince of Peace Village
Endroit	1 mille à l'est des limites de la ville de Calgary, Alberta
Population	816 000
Type de logement	Bungalows jumelés
Nombre de logements	36 sont construits; un total de 160 est prévu
Groupe de clients	Aînés

Origines et objectifs

La Prince of Peace Lutheran Church était auparavant dans le nord-est de Calgary. La communauté religieuse a entrepris un processus de réflexion qui a donné lieu à l'élaboration d'un plan pour accueillir, ailleurs sur un même site, une église plus grande, une école et du logement pour les aînés. Après bien des recherches, la communauté a trouvé et acheté un site de 160 acres juste à l'est de Calgary sur la route transcanadienne. L'école a ouvert ses portes à 243 étudiants à l'automne 1995. L'école et l'église partagent le même immeuble. On construira ultérieurement un sanctuaire convenable pour accueillir l'église. La première unité à bail viager a été occupée en octobre 1998.

Description physiques

- La superficie des unités varie entre 1 072 pieds carrés et 1 296 pieds carrés. Dans la prochaine phase à construire, une unité légèrement plus petite (1 003 pieds carrés) et une unité légèrement plus grande (1 330 pieds carrés) seront également offertes.
- Toutes les unités ont deux chambres à coucher.
- Les plus petites unités ont une salle de bains; toutes les autres unités en ont deux.
- Fait inhabituel, les cuisinières, lave-vaisselle, laveuses et sécheuses sont fournis avec les unités, mais pas les réfrigérateurs, qui sont considérés comme des améliorations. Les laveuses et les sécheuses sont généralement superposées et parfois côte à côte lorsque la configuration de l'unité l'exige.
- Toutes les unités ont des garages; certaines ont des garages doubles.

Prince of Peace Village se trouve sur une partie du site de 160 acres qui appartient à la communauté religieuse. Le site est juste à l'extérieur des limites de la Ville de Calgary, à cinq minutes en automobile d'un centre commercial et à 10 minutes de l'accès au transport en commun.

Commodités

- Quand on a ajouté deux salles de classe à l'arrière de l'école, on a également ajouté une salle de commodités pour les aînés. On construira également un chalet intégré au complexe église/école. Le chalet contiendra une salle commune et une cuisine pour les repas, une salle d'artisanat, une bibliothèque et un atelier.
- On a construit deux kilomètres de sentiers pédestres à l'intérieur et autour du site.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain — propriété franche.
- Mode d'occupation des logements — bail viager. Les unités de Prince of Peace Village sont en copropriété. Les baux sont enregistrés au nom de chaque individuel auprès du Land Titles Office de Calgary.

Nature fondamentale de la convention de bail

- Les unités qui appartiennent à des résidents qui meurent ou qui veulent déménager sont remise sur le marché et offertes à nouveau par l'Église. Celle-ci a parfois recours à des courtiers en immeubles pour commercialiser les unités. Si les unités ne sont pas louées dans les six mois, l'Église les rachète à juste valeur marchande moins des frais d'administration de 5 %.

- La divulgation fournie par Prince of Peace Village aux résidents éventuels comprend les documents suivants :
    - Offre de location
    - Plan et description légale
    - La convention du bail viager
    - Détails de l'ensemble
    - Emprises et servitudes
    - Clauses restrictives
    - Budget d'exploitation prévu
    - Règlement du condominium
    - Restrictions de l'utilisation et de l'occupation
    - Entente de gestion mobilière
    - Entente visant les installations
    - Documents relatifs aux étapes de développement du projet

Prince of Peace Village paie les honoraires juridiques des acheteurs qui veulent faire appel à un avocat pour examiner les documents. Les acheteurs qui choisissent de ne pas faire examiner les documents par un avocat doivent signer une renonciation à cette fin.

II. DÉVELOPPEMENT DE PROJET, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

La Prince of Peace Church a fait tout le travail d'aménagement, en collaboration avec son architecte et un comité du logement formé de l'architecte, d'autres consultants et de quelques membres de l'église.

Coûts du projet

Le coût total des deux premières phases (les 36 unités actuelles) était 3,5 millions de dollars.

Financement du projet

La Lutheran Church — Canada, Alberta/British Columbia Division, possède un « Church Extension Fund » qui fonctionne comme une banque. Les membres de l'église font des dépôts dans le Fonds, qui génère de l'intérêt, et le Fonds leur prête de l'argent comme la construction de Prince of Peace Village. La Banque TD a également fourni du financement de construction.

Du côté des résidents, ils doivent faire un dépôt remboursable de 5 000 $ pour réserver une unité. Ils doivent verser 20 000 $ de plus, lorsque l'offre de location est signée. À ce moment là, l'argent déposé devient non remboursable. Le prix d'achat au complet est requis à l'occupation.

La Banque TD offre du financement hypothécaire jusqu'à concurrence de 75 % du prix d'achat d'une unité. Environ la moitié des résidents actuels ont financé leur unité.

Structure de prix

Les droits d'entrée de Prince of Peace Village varient entre 159 900 $ pour une unité de 1 072 pieds carrés avec salle de bains et garage univéhiculaire, et 189 900 $ pour une unité de 1 296 pieds carrés avec deux salles de bains et un garage bivéhiculaire.

Même si ces prix semblent comparables à ceux des projets semblables, il existe d'autres condominiums pour adultes qui coûtent moins chers. Au cours de la prochaine phase de Prince of Peace Village, une petite unité de 139 900 $ sera ajoutée aux plans de cinq étages qui existent actuellement.

Charges mensuelles

Les charges mensuelles varient de 98 $ à 128 $ pour la plus grande unité. Les droits incluent un montant pour le fonds de réserve pour remplacement. L'existence de ce fonds est l'une des questions soulevées le plus souvent par les résidents éventuels.

L'ensemble s'occupe de l'entretien et des réparations, mais les résidents sont responsables de l'entretien de l'intérieur de leurs unités et du nettoyage des vitres.

Questions de commercialisation

Seulement 13 des 36 unités des deux premières phases ont été vendues. Aussitôt que la moitié des unités auront été vendues, Prince of Peace Village entreprendra la construction de la troisième phase. Voici quelques-unes des raisons pour lesquelles les unités n'ont pas été vendues rapidement :

- Même si le Village est à seulement cinq minutes en automobile d'un centre commercial et qu'on voit facilement Calgary à partir du site, il est quand même en campagne. Cela plaît à ceux qui veulent un milieu tranquille et pastoral, tandis que d'autres trouvent que c'est trop isolé.

- Le Village est une collectivité religieuse, comme le souligne la documentation. Les collectivités religieuses sont très attirantes pour beaucoup de personnes, mais elles ne plaisent pas à tout le monde.

- Le fait que seulement 13 des 36 unités terminées soient occupées peut décourager certains acheteurs éventuels.

- Les unités sont relativement coûteuses et la prochaine phase en tiendra compte en offrant une unité qui coûtera 20 000 $ de moins que l'unité la moins chère actuellement.

La majorité des résidents actuels sont de Calgary, mais des demandes de renseignements sont arrivées de la Colombie-Britannique et de la Saskatchewan.

Environ la moitié des résidents actuels étaient attirés par Prince of Peace Village à cause de l'emplacement et de ses environs, les autres appréciaient son affiliation avec l'Église.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Prince of Peace Village est très semblable à un condominium, à l'exception de la participation continue du parrain et du fait que les résidents ne participent pas directement à la gestion. Mais comme pour de nombreux autres ensembles à baux viagers, la participation permanente du parrain était le facteur essentiel pour beaucoup d'acheteurs. Voici d'autres facteurs importants :

- L'emplacement : Prince of Peace Village est situé dans un endroit très tranquille et pastoral près de la Ville de Calgary.

- La participation et la proximité de la Prince of Peace Church.

- La conception des unités : les unités sont très éclairées et attrayantes. Elles sont également entièrement accessibles pour les fauteuils roulants et les résidents considèrent que c'est un atout.

- Sécurité : même si le Village n'est pas clôturé, il s'agit d'une collectivité distincte. Les voies intérieures sont des culs de sac et on n'encourage que la circulation locale. Les résidents se sentent en sécurité même lorsque leurs petits-enfants leur rendent visite.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Les premiers acheteurs de Prince of Peace Village sont extrêmement satisfaits de la collectivité.

Outre les facteurs déjà cités, les résidents ont exprimé de la satisfaction à l'égard des caractéristiques suivantes :

- Selon des experts indépendants, la qualité de la construction est très bonne.
- Le sentier pédestre qui traverse le site est très populaire.
- On a acheté une navette qui fonctionnera bientôt et permettra aux personnes qui ne veulent pas conduire l'hiver de faire leurs emplettes ou d'avoir facilement accès au transport en commun.
- Une vraie collectivité est déjà en train d'émerger.
- Les acheteurs apprécient la capacité de participer à l'accroissement de l'avoir propre.
- Pas de travaux d'entretien dehors.

Les résidents n'ont pas réussi à relever une caractéristique négative.

Questions de gestion

Le conseil des résidents organise beaucoup d'activités.

Commodités pour répondre aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge

- La construction en bungalow — tout est sur un même niveau. Il y a un sous-sol pleine hauteur que les résidents peuvent aménager s'ils le veulent.
- Les garages sont attenants aux bungalows.
- Le seuil d'entrée des bungalows est très bas.
- Les entrées et cadres de porte sont larges.
- Il est possible d'installer des barres d'appui dans les salles de bains.
- Les 18 premières unités avaient une configuration à deux baignoires (c'est-à-dire une baignoire/douche dans chacune des deux salles de bains). Cela a été remplacé dans les 18 unités suivantes par une baignoire et une douche, qui comprend un siège de douche. Toutes les autres phases vont être construites de cette façon.
- La salle de bains est assez spacieuse pour permettre de se déplacer en fauteuil roulant.
- Les fenêtres sont larges, nombreuses et plus basses pour permettre aux résidents en fauteuil roulant de voir facilement à l'extérieur.

Satisfaction générale à l'égard du mode d'occupation

Les acheteurs actuels sont extrêmement satisfaits de Prince of Peace Village.

Que peut-on tirer de l'expérience de Prince of Peace Village pour les ensembles à baux viagers?

- La réputation du parrain a vite dissipé les hésitations des acheteurs éventuels à l'égard du concept de bail viager.

- Beaucoup d'acheteurs étaient attirés par l'affiliation de Prince of Peace Village avec la Lutheran Church.

Personne-ressource

Miriam Winstanley
Prince of Peace Village
R.R. 7, Box 10, Site 17
Calgary, Alberta
T1X 1E1
(403) 508-0125

Shepherd Gardens
125 Bonis Avenue
Scarborough, Ontario
M1T 3R8

Bail viager

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

1999

Parrain

La Pentecostal Benevolent Association of Ontario, un organisme de charité sans but lucratif affilié aux Assemblées de la Pentecôte du Canada. La Pentecostal Benevolent Association of Ontario porte maintenant le nom de Shepherd Village Inc. Ses objectifs, son statut d'organisme de charité sans but lucratif et son affiliation avec les Assemblées de la Pentecôte du Canada demeurent inchangés.

Groupe de clients

Le groupe visé est celui des aînés à revenu modeste (âgés d'au moins 65 ans) possédant généralement assez de capital suite à la vente de leur maison pour acheter un bail viager. Le parrain a estimé que ses résidents avaient en moyenne 75 ans. Au moins un acheteur venait de l'extérieur de la région de Toronto (Ottawa), mais les autres venaient de la région de Toronto.

Résumé

Nom	Shepherd Gardens
Endroit	Scarborough, Ontario
Population	4 233 000 (zone métropolitaine)
Type de logement	Immeuble d'appartements de six étages
Nombre de logements	115
Groupe de clients	Aînés

Origines et objectifs

La Pentecostal Benevolent Association offre des services de santé aux aînés depuis 1961. Le Campus Shepherd Village, où se trouve Shepherd Gardens, comprend des ensembles de soins de longue durée, de soins personnels et de logements subventionnés pour les aînés depuis 40 ans. La décision de créer Shepherd Gardens a été prise en 1996. Le projet devait compléter les ensembles existants en s'adressant à des aînés plus jeunes à revenu modeste. Il allait également élargir l'utilisation du Campus et utiliser les services existants sur le site sans augmenter indûment les frais d'exploitation.

Description physique

- 115 unités dans un immeuble de six étages avec deux ascenseurs.
- Stationnement souterrain pour 115 automobiles et espace additionnel de stationnement à l'extérieur.
- Chaque étage compte un salon commun et des toilettes; l'ensemble comprend aussi des salles de jeux, d'exercice et de lecture; des salles d'atelier et d'artisanat; de l'espace d'entreposage pour les bicyclettes et les triporteurs; un système de surveillance par caméras et une salle pour les invités.
- Les unités contiennent des solariums privés chauffés (certains ont été convertis en pièce ordinaire), des cuisines avec coin repas et trois appareils électroménagers, une salle d'entreposage et de buanderie munie des raccordements pour la laveuse et la sécheuse optionnelles, une deuxième salle de bains complète dans les unités de deux chambres à coucher; des systèmes individuels de chauffage et d'air climatisé.
- Les premiers occupants ont pu apporter des améliorations à leur logement.
- La surface des unités varie entre 679 pieds carrés pour la plus petite des 27 unités de une chambre à coucher et 1 284 pieds carrés pour la plus grande des 88 unités de deux chambres à coucher et de deux chambres à coucher/coins repos.

L'ensemble est situé dans un secteur commercial suburbain de Scarborough. Il est à côté d'Agincourt Mall. Une bibliothèque et un terrain de golf sont accessibles à pied.

Shepherd Gardens fait partie de Shepherd Village, un site qui comprend aussi Shepherd Lodge Home for the Aged, Shepherd Terrace Nursing Home, Shepherd Terrace Retirement Residences et Shepherd Manor Seniors' Apartments.

Tous les immeubles sont à distance confortable de marche les uns des autres. Certains sont reliés par un corridor souterrain.

Commodités et services

Peu de services additionnels sont offerts dans cet ensemble mais beaucoup d'autres sont disponibles (à coût additionnel) sur le site dans les différents ensembles du Campus. Voici les services offerts :

- Deux repas par jour dans un endroit désigné de Shepherd Terrace — les prix varient entre 8 $ et 10 $ par repas.
- Des services de soins personnels (se baigner, s'habiller, se rafraîchir et se déplacer) qui coûtent environ 15 $ l'heure.
- Des services d'entretien ménager léger — à coût additionnel.
- Des services de soins de santé.
- Une piscine (à Shepherd Manor).
- Des services de coiffure et de barbier (à Shepherd Manor et à Shepherd Terrace).

- Une clinique de soins des pieds (à Shepherd Village).

- Des programmes de rencontres et de loisirs organisés par le conseil des résidents du projet ou fournis par Shepherd Village, tels que services de chapelle, programmes d'exercice, divertissement, excursions et autres.

- Une suite pour les invités (à Shepherd Gardens)

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain — propriété franche (le site du projet a été légalement subdivisé du reste du Campus).

- Mode d'occupation des logements — bail viager (sans inscription). L'immeuble n'est pas converti en ensemble en copropriété.

Nature fondamentale de la convention de bail

- Tous les résidents exécutent une entente de réservation de bail viager et une entente d'occupation de bail viager.

- Les premiers résidents ont payé pour leur unité un prix égal à son coût total.

- Les résidents (initiaux et ultérieurs) peuvent transférer (vendre) leur bail à un nouvel occupant, avec l'autorisation du parrain à un prix établi par le résident (à la valeur du marché). Le parrain maintien un bureau des ventes qui s'occupe de la revente des baux viagers.

- Les reventes sont aux prix fixés par le marché. Les prix peuvent augmenter ou diminuer.

- Le parrain a le droit de racheter le bail viager (à sa juste valeur marchande) mais n'est pas obligé de racheter aucun des baux viagers.

- Les résidents qui revendent leur bail, après cinq ans d'occupation, recevront 90 % du prix versé par le nouveau résident. Le parrain retient le 10 % qui reste. Au cours des cinq premières années d'occupation, les résidents qui revendent leur intérêt reçoivent un pourcentage décroissant du prix de vente, soit 95 % la première année, 94 % la deuxième, etc. Le parrain entend utiliser les montants retenus pour entretenir et améliorer l'ensemble du complexe Shepherd Village.

- Le parrain traite toutes les transactions — il n'y a pas de fonds de garantie distinct.

- La sous-location n'est pas permise.

- Le locateur a le droit absolu de résilier le bail et de revendre le bail viager en cas de défaut du résident. Si le bail viager est revendu, le résident recevra 85 % de la valeur de revente moins les coûts engagés pour revendre le bail.

- Le locateur détient le droit d'entrée raisonnable sans avis en cas d'urgence et sur avis de 24 heures dans les autres cas.

Questions juridiques

Les résidents de Shepherd Gardens établissent une entente d'occupation à bail viager avec le parrain. Cela confère à chaque résident le droit exclusif d'occuper son unité et d'utiliser les installations communes de l'immeuble. Il s'agit d'une tenure à bail plutôt que de propriété franche. Au décès, le bail viager passe à la succession du résident. Le résident peut vendre son intérêt viager à un autre aîné admissible (âgé de 65 ou plus) sous réserve de l'approbation du parrain. Le parrain a également le droit de racheter l'intérêt viager. Les prix de vente sont établis selon une évaluation indépendante ou sur le marché libre.

L'immeuble est situé sur une parcelle de terrain subdivisée légalement. Il n'a toutefois pas été converti en ensemble en copropriété.

Par conséquent, les prêts hypothécaires ne peuvent être grevés aux titres puisque ceux-ci n'existent pas.

Le parrain n'a pas permis d'autres types de financement, comme le financement en vertu des baux viagers inscrits.

La municipalité a déterminé qu'il s'agissait d'un ensemble locatif.

II. DÉVELOPPEMENT DU PROJET, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

La Pentecostal Benevolent Association of Ontario a retenu les services de Life Lease Associates of Canada pour la coordination, la commercialisation et les aspects juridiques et de comptabilité de l'ensemble. Tous les aspects de l'aménagement de l'ensemble étaient dirigés par le président de l'Association qui relève du conseil d'administration au besoin.

Coûts du projet

Le coût total du projet était 17 millions de dollars. La contribution financière du parrain comprenait la prestation du terrain et du financement requis au cours des périodes de préaménagement, de construction et de commercialisation.

Financement du projet

Le financement de construction a été réuni grâce à la pré-vente d'environ 60 % des unités, à la prestation de capital du locateur par le parrain et à un prêt à la construction d'un prêteur privé (MCAP/Mutual Trust). Les résidents ont remis un dépôt non remboursable de 25 % avant la construction; le reste devant être versé à la fin de la construction.

Comme nous l'avons déjà indiqué, tous les résidents devaient verser 100% du prix d'achat (coût) de leur unité. Aucun financement n'était permis.

Structure des prix

La commercialisation de l'immeuble s'est prolongée sur une longue période à compter de septembre 1996. En septembre 1997, 60 % des unités avaient été écoulés et la construction a commencé en janvier 1998. Les prix ont été augmentés au cours de la période de pré-vente et de construction afin de couvrir les coûts additionnels de commercialisation et d'intérêt engagés en raison des unités non vendues. L'occupation a commencé en février 1999. Trois unités n'avaient pas encore été vendues en juillet 1999. Il s'agissait d'unités dans des endroits moins désirables de l'immeuble parce qu'elles n'offraient pas une vue attrayante.

Les prix en septembre 1998 variaient entre 99 850 $ et 203 900 $, selon le type d'unité et l'endroit (par étage).

Il existe dix types différents d'unités. Le tableau qui suit indique leurs prix en septembre 1998. Le parrain croit que ces prix sont environ 15 % sous la valeur du marché.

	Prix moyen	Frais d'entretien mensuels	Impôts fonciers mensuels	Total mensuel
Dahlia	104 675 $	199 $	93 $	292 $
Dogwood	116 500 $	212 $	101 $	313 $
Begonia	132 600 $	236 $	116 $	352 $
Geranium	130 000 $	236 $	116 $	352 $
Marigold	148 700 $	260 $	130 $	390 $
Trillium	150 300 $	266 $	134 $	400 $
Marigold Plus	159 900 $	276 $	140 $	416 $
Hawthorn	162 100 $	279 $	142 $	421 $
Magnolia	176 100 $	300 $	154 $	454 $
Juniper	201 400 $	337 $	177 $	514 $
Moyenne	154 325 $	266 $	134 $	399 $

Questions de commercialisation

Le parrain s'est fixé une cible de pré-vente de 60 % en partie pour son confort et en partie pour satisfaire les exigences de son prêteur financier provisoire. Il a déterminé cette cible lorsque la période initiale de commercialisation a démontré qu'il était impossible de cibler un pourcentage plus élevé. Les pré-ventes se sont stabilisés à 60 %; les ventes additionnelles ont ensuite été compensées par les retraits. On croyait qu'il fallait démarrer la construction pour stimuler la vente des unités qui restaient.

Les méthodes de commercialisation incluaient le recours à un appartement type à Shepherd Terrace et à un bureau de ventes distinct. Les deux ont été très utiles. Le matériel de commercialisation incluait des brochures. Des avis ont été publiés dans les publications de l'église et dans les journaux locaux.

On a formé des groupes de discussion au début du développement du concept et du design de l'ensemble. On a adopté la démarche de bail viager presque au début puisqu'elle semblait le mieux répondre aux exigences du parrain qui voulait intégrer cet ensemble sur le Campus du site Shepherd. On a modifié considérablement le design de l'ensemble au cours de la phase de commercialisation, en réduisant le nombre d'appartements avec une chambre à coucher pour répondre à la demande accrue d'unités avec deux chambres à coucher. Le plan initial incluait 33 appartements de 679 pieds carrés avec une chambre à coucher (Dahlia). Ce nombre a été réduit à 17; 12 appartements de 1 018 pieds carrés avec deux chambres à coucher (Marigold Plus) ont pris la place des 16 unités avec une chambre à coucher qui ont été éliminées.

Les acheteurs ont pu se prévaloir de plusieurs améliorations, peut-être trop du point de vue du parrain en rétrospective. Cela a créé des problèmes de construction concernant le jalonnement des métiers spécialisés et les commandes de matériaux. Les options offertes étaient toutefois populaires auprès des acheteurs. Les résidents pouvaient choisir des tuiles en marbre dans leurs salles de bains ou du revêtement de sol en bois dur dans le vivoir et dans la salle à manger, par exemple. Les autres améliorations offertes incluaient un système d'aspirateur central. Les améliorations les plus populaires étaient un passe-plat pour la cuisine, une laveuse et une sécheuse superposées, des modifications du solarium (en le combinant avec le vivoir), des armoires de cuisine améliorées et un meilleur revêtement de sol (tapis, thibaude ou bois dur).

La crédibilité du parrain a été le facteur le plus important de la commercialisation du projet. Le parrain a participé activement à tous les aspects du développement du projet, y compris la commercialisation. La solidité financière du parrain était également importante pour fournir le financement de démarrage et le financement de construction.

L'occupation a eu lieu en février 1999. En juillet 1999, trois unités n'avaient pas encore été vendues. Les trois unités offraient une vue restreinte qui les rendait moins désirables. Le parrain envisageait d'offrir un stimulant à la vente (laveuse et sécheuse) pour faciliter la commercialisation de ces unités. Fait intéressant, trois des unités pré-vendues avaient été revendues par leurs acheteurs (ou leurs familles). Tous avaient été vendus avec une prime d'environ 5 % par rapport à leur coût original.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Il semblerait que le mode d'occupation n'était pas un facteur majeur, même si les résidents appréciaient que le mode d'occupation offert

permettait au parrain d'offrir un ensemble pour les aînés uniquement.

Autres facteurs importants :

- La confiance envers le parrain.
- L'emplacement de l'ensemble : l'ensemble est extrêmement bien situé à côté d'excellents magasins et d'autres commodités. Son emplacement sur un campus donnant accès à beaucoup de services de soins personnels et de santé constitue son principal avantage du point de vue des résidents.
- Le design de l'immeuble et des appartements.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Au moment de l'élaboration du présent rapport, l'ensemble était occupé depuis environ cinq mois et une bonne partie de l'attention des résidents était encore tournée vers ce qu'il fallait faire pour corriger les défauts de construction.

Les résidents qui ont participé aux groupes de discussion ont manifesté leurs attentes en ce qui concernait leur qualité de vie, puisque l'ensemble n'était pas occupé depuis longtemps. Ils étaient enthousiastes à l'égard du projet et des avantages qu'ils allaient en retirer. Cela représentait pour un grand nombre d'entre eux un nouveau départ dans un milieu sécuritaire, confortable et nouveau. Ils considéraient que leur déménagement était nécessaire étant donné leur condition physique courante ou future. Ils croyaient que l'ensemble allait leur fournir un confort abordable pendant qu'ils étaient capables de vivre d'une façon autonome et, par la suite, grâce à l'accès, espéraient-ils profiter des autres installations du site.

Les prix de l'ensemble semblaient convenables pour le marché de Toronto. La plupart des résidents considéraient qu'ils étaient inférieurs au prix du marché pour des unités de condominium semblables. On reconnaissait toutefois que l'obligation de payer chacune des unités au complet pouvait empêcher les aînés qui n'ont pas les ressources suffisantes d'accéder à ces logements. Il faut également noter que les résidents considèrent leurs paiements de baux viagers comme des paiements pour l'hébergement au lieu d'un investissement.

Toutes les inquiétudes des résidents qui ont eu des problèmes initiaux d'occupation comme les défauts de construction ont été plus que compensés par leur confiance envers le parrain.

Questions de gestion

La Pentecostal Benevolent Society assumera la gestion permanente du projet.

Commodités pour répondre aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge

Shepherd Gardens est seulement l'une de deux études de cas concernant un continuum de soins offerts sur un campus (l'autre est Two Neptune Drive). Il est clair que les résidents étaient attirés par le concept de campus et par la disponibilité d'une vaste gamme de services et d'options d'hébergement sur le site.

Que peut-on tirer de l'expérience de Shepherd Gardens pour les ensembles à baux viagers?

- La crédibilité de l'organisme commanditaire est extrêmement importante pour les acheteurs possibles d'ensembles à baux viagers.

- L'endroit est aussi extrêmement important. L'emplacement de Shepherd Gardens sur le Campus de Shepherd Village campus, à proximité de toutes les commodités et les services normaux, était très important pour les résidents.

Personne-ressource

Gary Zock
Life Lease Associates
425 Sackville Street
Toronto, Ontario
M4X 1T1
(416) 367-2917

Sundance on the Green
3 Sunmills Green SE
Calgary, Alberta
T2X 3N9

Bail viager

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

1999 (occupation d'été)

Parrains

La Bethany Care Society et St. Paul's Anglican Church, à côté de Sundance on the Green et propriétaire du site de l'église et de l'ensemble à baux viagers.

La Bethany Care Society a été établie en 1945 sous le nom de Lutheran Welfare Society. Elle offre actuellement des services quotidiens à plus de 2 700 personnes dans cinq installations différentes, y compris trois établissements de soins multiniveaux.

Groupe de clients

Seulement les personnes de 55 ans et plus peuvent vivre dans l'ensemble. Les résidents ont en moyenne 78 ans et 35 % sont des couples, 48 % sont des femmes seules, 5 % des hommes seuls. Les unités ne sont pas toutes occupées. Environ 70 % des résidents viennent du secteur de Sundance on the Green. Tous les résidents étaient auparavant des propriétaires de maison unifamiliale.

Résumé

Nom	Sundance on the Green
Endroit	Calgary, Alberta
Population	816 000
Type de logement	immeuble à appartements de quatre étages
Nombre de logements	98
Groupe de clients	Aînés

Origines et objectifs

La Bethany Care Society dispense des services et de l'hébergement aux gens de Calgary depuis plus de 50 ans. La Société a constaté qu'il y avait un intervalle sur le marché entre les aînés qui continuent de vivre chez eux et ceux qui se trouvent dans les établissements de soins pour personnes âgées infirmes. Des sondages et des groupes de discussion ont confirmé l'existence de cette intervalle.

La Société a choisi le bail viager comme mode d'occupation afin de maintenir le contrôle du projet.

Description physique

- Des unités de une et de deux chambres à coucher variant entre 880 et 1 200 pieds carrés.
- Les unités de une chambre à coucher et de une chambre à coucher et un coin repos ont une salle de bains; les unités de deux chambres à coucher ont deux salles de bains, une avec une douche et l'autre avec une baignoire.

Sundance on the Green est situé près d'un centre commercial et de Lake Sundance. L'autobus se rend à la porte.

Commodités et services

- 2 grandes salles
- 2 salles d'artisanat
- une bibliothèque et une table de billard
- un atelier de bois
- une salle à manger avec service complet
- une suite pour les invités
- les activités organisées incluent les classes d'exercice
- de l'espace sur le site pour une clinique de bien-être qui sera établie plus tard
- le système de sécurité personnelle Bethany LifeLine personal dans chaque suite
- Dairyland livre du lait et d'autres articles de base régulièrement
- du stationnement souterrain avec un poste de lavage de véhicule

La Bethany Care Society organise les activités. Elle veut fournir de plus en plus de services que les résidents achèteront, par exemple des services d'entretien ménager.

La salle à manger est gérée par une division de la chaîne hôtelière Marriott, qui offre des services de repas et d'entretien ménager à des projets d'aînés de Calgary. Chaque repas coûte 9,50 $ et les résidents peuvent acheter un livret de 13 billets qui donne droit à un repas gratuit pourvu que les 13 billets de repas soient utilisés à l'intérieur d'un mois. Même si les repas sont très bons, la salle à manger n'est pas très populaire. Comme d'autres études de cas du présent rapport l'indiquent (Luther Heights et Lions Cove par exemple), il est très difficile d'exploiter une salle à manger qui soit rentable dans un ensemble à baux viagers sans établir un nombre minimum obligatoire de repas à acheter à tous les mois. Le service de repas de Sundance on the Green est entièrement optionnel. Il est peu probable que cette situation continue.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain — propriété franche
- Mode d'occupation des logements — bail viager. Les unités de Sundance on the Green

ne sont pas converties en ensemble en copropriété.

Nature fondamentale de la convention de bail

- Les résidents doivent payer comptant — financement non disponible.
- La Société est responsable des réparations et de l'entretien de l'ensemble, mais les résidents sont responsables des réparations et de l'entretien à l'intérieur de l'unité.
- Lorsqu'un résident meurt ou déménage, la Société reprend le bail à juste valeur du marché moins un droit de 8 % pour la remise en état de l'unité. C'est un évaluateur indépendant qui établit la valeur du marché.
- Les droits d'entrée sont remboursés dans les 60 jours de la résiliation du bail.

II. DÉVELOPPEMENT DU PROJET, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

Le projet a été développé par la Bethany Care Society et St. Paul's Anglican Church.

Coûts du projet et financement

Non disponible

Structure des prix

Les droits d'entrée de Sundance on the Green varient entre 116 900 $ et 150 000 $. Les résidents doivent payer comptant — financement non disponible. Toutefois les résidents qui doivent vendre leurs maisons pour avoir les moyens d'acheter un bail viager n'ont pas besoin d'attendre la vente réelle de leur maison pour verser un dépôt — il est possible de transférer des fonds du produit de la vente.

Charges mensuelles

Les charges mensuelles commencent à 195 $ et couvrent le chauffage, l'eau, le personnel, l'entretien, l'aménagement paysager, les droits de surveillance et les droits de Lake Sundance.

Questions de commercialisation

Sundance on the Green est ouvert depuis environ cinq mois et 88 de ses 98 unités sont occupées.

Les agents immobiliers sont permis de s'occuper de la vente des unités qui restent, bien que cette pratique suscite une certaine inquiétude. Les acheteurs doivent être capables de vivre de façon indépendante et on croit que les agents immobiliers pourraient oublier certains aspects dans leur désir de conclure une vente. Il ne s'est toutefois pas produit de vrais problèmes jusqu'ici.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Il s'agissait d'un facteur important pour la plupart des résidents. Ils étaient nombreux à ne pas connaître le concept de bail viager et ils ont demandé conseil à un certain nombre de personnes (avocat, enfants et autres) avant de se décider. Toutefois, comme dans le cas de toutes les autres études de cas de baux viagers du présent rapport, les acheteurs de baux viagers sont très intéressés par le fait que l'organisme de parrainage en lequel ils ont confiance contrôlera l'occupation et l'exploitation du projet. Voici d'autres raisons citées par les résidents de Sundance pour déménager à Sundance :

- Ils en avaient assez de chercher des gens pour entretenir leurs maisons unifamiliales.
- Le manque de sécurité des maisons unifamiliales : une des résidentes avait déjà placé des barreaux devant ses fenêtres et était devenue très inquiète de vivre seule dans sa maison.

- Facilité de se déplacer : « sortez de la maison et fermez la porte. »

- Les couples s'inquiétaient de ce qui arriverait lors du décès de leur conjoint.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Sundance on the Green est ouvert depuis moins de six mois. Les défauts de construction sont une source d'inquiétude pour certains résidents mais, dans l'ensemble, les résidents sont très satisfaits de leurs unités et de la nature de la collectivité déjà établie. De nombreux résidents ont dit qu'ils n'avaient pas été stressés du tout de quitter la maison unifamiliale dans laquelle ils vivaient depuis des années.

Voici quelques-uns des aspects positifs mentionnés par les résidents :

- La camaraderie : beaucoup d'activités organisées sont offertes aux résidents intéressés à participer. Beaucoup de résidents ne conduisent plus, ou ne conduisent plus le soir, et sont contents de pouvoir rencontrer d'autres personnes sans sortir.

- Le contrôle exercé par Bethany sur ceux qui déménagent dans l'immeuble.

- Les aires communes : la sensation de ne pas être coincé dans son appartement.

- La disponibilité des services. Certains résidents qui n'ont pas besoin de services particuliers en auront besoin plus tard — « Je décide toujours à l'avance.»

- Le niveau de confort des enfants : les enfants qui s'inquiétaient de voir leurs parents vivre seuls dans une maison unifamiliale se sentent beaucoup plus confortables avec la vie à Sundance on the Green.

- La proximité des magasins et des services, y compris l'église. Il y a également une navette qui se rend une fois par semaine dans les centres commerciaux.

- Le rachat garanti est très attirant pour les résidents. Les gens ne s'inquiètent pas du droit de 8 %, qu'ils comparent aux commissions de courtage qui sont en général de 7 %.

Du point de vue négatif, les résidents ont quelques inquiétudes en plus des défauts de construction. Il faut noter que beaucoup de ces inquiétudes sont fonction de la nouveauté de l'immeuble et du fait qu'un grand nombre de résidents n'étaient pas habitués à vivre dans un immeuble multi-familial. Quelqu'un a dit que les gens avaient de la difficulté à apprendre à vivre ensemble après avoir été seuls pendant des années.

- Certains croient qu'il y a trop de règlements incompatibles avec un mode de vie indépendant et avec la propriété immobilière (par opposition à la location dans un milieu plus institutionnel). On a cité souvent comme exemple l'interdiction de boire du café dans la Great Room, même si c'est la salle des rencontres café et qu'on peut aussi la réserver pour des activités privées.

- Certains résidents qui en ont contre les défauts de construction et d'autres questions de construction expriment leur insatisfaction avec un tollé qui dérange les autres résidents.

- Les résidents s'attendaient à trouver certaines caractéristiques qu'ils n'ont pas encore trouvées et sont insatisfaits.

- Il n'y a pas de foyers dans les unités, bien qu'il y en ait deux dans les aires communes, et l'air n'est pas climatisé dans les unités. Les corridors sont toutefois climatisés.

- Les résidents n'ont pas bien compris certaines questions de gestion et cela a causé certaines difficultés. L'attribution des espaces de stationnement en est un exemple.

- Beaucoup de résidents ont dit que les cuisines n'étaient pas faites pour les aînés (les armoires sont trop hautes). Certains résidents ont cependant réglé facilement le problème en utilisant des tabourets et en plaçant les articles qu'ils utilisent le plus souvent dans les armoires basses.

- Quelques-uns des résidents les plus informés s'inquiètent un peu de la façon dont les unités à baux viagers seront évaluées, compte tenu du fait qu'il y en a si peu, jusqu'ici du moins.

Questions de gestion

Un comité des résidents est en train d'être formé. On ne sait pas dans quelle mesure les résidents auront accès à l'information financière et aux autres renseignements relatifs à l'exploitation du projet.

Un certain nombre de résidents ont participé aux premières étapes de la planification.

Commodités pour répondre aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge

- Le Bethany LifeLine Personal Security System fonctionne dans toutes les suites. Le système fournit à chaque résident un médaillon ou un bracelet.

- On peut se déplacer en fauteuil roulant ou en marchette dans tout l'immeuble.

- Toutes les poignées de porte et les robinets sont à levier.

- Les commutateurs sont à bascule.

- Les prises de courant sont plus hautes que la normale.

- Bien que les salles de bains ne soient pas munies de barres d'appui, les résidents qui le veulent peuvent en faire installer.

- L'immeuble est muni d'un système d'arrosoir complet.

- Les corridors et les aires communes sont très éclairés.

- Les fenêtres sont plus basses que la normale pour permettre aux résidents, même ceux qui sont en fauteuil roulant, de voir facilement à l'extérieur.

Satisfaction générale à l'égard du mode d'occupation

Même si des résidents éprouvent certaines inquiétudes surtout reliées à la nouveauté de l'immeuble et au fait que les acheteurs ne sont pas là depuis longtemps, il sont en général très satisfaits de leur décision de déménager à Sundance on the Green.

Que peut-on tirer de l'expérience de Sundance on the Green pour les ensembles à baux viagers

- Comme plusieurs autres études de cas du présent rapport l'indiquent (Luther Heights et Lions Cove par exemple), il est difficile de gérer une salle à manger rentable dans un ensemble à baux viagers et presque impossible de réussir sans établir un nombre minimum obligatoire de repas à acheter à tous les mois.

- Les commanditaires doivent prendre soin d'expliquer exactement aux résidents possibles ce qui sera fourni dans les unités et dans l'ensemble de l'immeuble. Les malentendus peuvent créer beaucoup de problèmes. Tout devrait être par écrit.

- La réputation du parrain est un facteur clé pour diminuer l'anxiété que beaucoup de gens ressentent à l'égard du concept de bail viager, particulièrement dans la région de Calgary où les ensembles à baux viagers sont encore très rares.

Personne-ressource

Maryse Campbell
Bethany Care Society
1001-17 Street NW
Calgary, Alberta
T2N 2E5
(403) 284-0161

Tabor Manor
31944 Sunrise Crescent
Abbotsford, British Columbia
V2T 1N5

Bail viager

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

1989

Parrain

La Mennonite Brethren Church of Canada. Un conseil d'administration gère le projet au nom des églises de la région. L'administrateur de Tabor Manor fait rapport au conseil d'administration.

Groupe de clients

Des aînés autonomes en général, mais qui ont besoin d'un réseau de soutien et d'un peu d'aide avec les activités de la vie quotidienne. Certains résidents ont déménagé à Tabor Manor pour être près de leur conjoint dans le centre de moyen séjour qui est à côté.

Il y a 40 résidents, dont huit sont des hommes. Il y a trois couples et les résidents ont en moyenne environ de 80 ans.

Résumé

Nom	Tabor Manor
Endroit	Abbotsford, Colombie-Britannique
Population	114 000
Type de logement	Immeuble d'appartements de trois étages à ossature de bois
Nombre de logements	38
Groupe de clients	Aînés

Origines et objectifs

Les églises Mennonite Brethren de la région ont constaté que la région d'Abbotsford avait besoin de logement pour les aînés qui sont pratiquement autonomes mais qui ont besoin de soutien tels que services de repas et un milieu social et chrétien près des magasins, des banques et des églises.

Le projet était censé à l'origine être un ensemble à baux viagers à 100 %. Par contre, certains membres de la communauté n'avaient pas les moyens de verser le droit d'entrée, on a donc décidé d'offrir environ la moitié des unités sous forme d'unités locatives.

Description physique

- Immeuble de trois étages avec 38 unités, dont 18 unités à bail viager et 20 unités locatives. Il n'est pas rare que des résidents déménagent à Tabor Manor comme locataires et acquièrent ensuite un bail viager dès qu'ils réussissent à vendre leurs maisons.
- 26 unités de une chambre à coucher (561 pieds carrés)
- 12 unités de deux chambres à coucher (entre 778 et 814 pieds carrés).
- huit espaces de stationnement souterrain à 20 $ par mois. Le stationnement à l'extérieur est gratuit.

Tabor Manor est situé à côté de Tabor Home, un centre de moyen séjour qui accueille 110 résidents. Comme Tabor Home est subventionné par le gouvernement, les résidents de Tabor Manor qui veulent déménager à Tabor Home ne bénéficient pas d'un traitement préférentiel s'ils ont besoin d'aller dans un centre de moyen séjour, mais ils peuvent indiquer qu'il s'agit de leur premier choix.

Tabor Manor et Tabor Home, qui sont à environ un pâté de maison d'une grande artère, sont situés à côté d'un centre commercial d'Abbotsford, une ville de 105 000 personnes de la vallée du Fraser, environ 60 kilomètres à l'est de Vancouver.

Commodités et services

- Service quotidien de repas à la salle à manger de Tabor Manor — un repas par jour (le midi) à 5 $. Les résidents indiquent au début du mois le nombre de repas qu'ils désirent et les jours où ils désirent qu'ils soient servis. Ils paient les repas du mois en même temps.
- Il y a une bibliothèque et un patio à l'extérieur de la salle à manger.
- Les résidents de Tabor Manor peuvent profiter de certains services du centre de moyen séjour et y acheter des repas s'ils le veulent; ils peuvent consulter le médecin en visite et obtenir des soins médicaux d'urgence. On incite toutefois fortement les résidents de Tabor Manor à ne pas compter sur le personnel de Tabor Home, sauf en situation d'urgence.
- Tabor Manor offrira très bientôt un service d'infirmière en visite. L'administrateur de Tabor Manor savait que la présence d'une infirmière qui dispense de l'information et de l'aide sur des questions comme la nutrition peut faire une grande différence pour la santé des résidents et leur capacité d'autonomie. L'infirmière fournira une gamme de services tels que visites régulières à tous les résidents de Tabor Manor, services de liaison familiale, et évaluation médicale des résidents incapables de voir leur médecin.
- Tabor Manor n'offre pas de services d'entretien ménager, mais certains résidents bénéficient de services d'aide familiale de Continuing Care tandis que d'autres font appel à des particuliers ou à des compagnies du secteur privé pour le nettoyage.

- Les résidents de Tabor Manor peuvent utiliser le bain Century du centre de moyen séjour.

- Les résidents de Tabor Manor peuvent participer aux activités et aux événements spéciaux organisés à Tabor Home s'il y a suffisamment d'espace.

- Il existe un système de surveillance mutuelle — les résidents accrochent un support spécial à leur porte le soir. S'il est encore là à 9 h 30 le lendemain, on vérifie auprès du résident.

- Il s'agit d'un milieu où on parle allemand.

Environ la moitié des résidents de Tabor Manor profitent d'une partie ou de la totalité de ces services.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain — propriété franche

- Mode d'occupation des logements — bail viager

Nature fondamentale de la convention de bail

- Un droit de demande non remboursable de 3000 $ est exigé. Le droit est remis aux personnes dont Tabor Manor refuse la demande.

- Le droit de demande est inclus dans le droit d'entrée pour les personnes dont la demande d'occupation est acceptée.

- Le droit d'entrée est exigé au complet lorsque le bail est exécuté.

- Les charges mensuelles couvrent les frais généraux d'exploitation, plus un fonds de réserve pour remplacement au montant jugé convenable par le conseil d'administration.

- Les droits d'entrée sont remboursés selon la formule suivante :

  - Pour les baux résiliés dans les quatre ans de la signature, le droit d'entrée original est remis moins le coût de la remise en état de l'unité pour la louer à un autre occupant plus un rabais de 2 % par année sur le paiement original du bail

  - Pour les baux résiliés entre la 5e année et la 9e année inclusivement, on applique ce qui précède, plus un rabais additionnel de 1,5 % par année sur le paiement original du bail.

  - Pour les baux résiliés entre la 10e année et la 15e année, on applique ce qui précède plus un rabais additionnel de 1 % par année sur le paiement original du bail.

- Les occupants doivent être physiquement et mentalement capables de prendre soin d'eux-mêmes. Si la Tabor Home Society juge qu'ils en sont incapables, après avoir consulté le médecin et les membres de la famille du résident, Tabor Manor a le droit d'exiger que le résident déménage dans les 30 jours.

- Tabor Manor détient le droit d'entrée à tout moment raisonnable pour inspecter les unités.

- Chaque résident doit désigner deux personnes responsables que la Tabor Home Society peut consulter et sur lesquelles elle peut se fier en l'absence d'un représentant nommé par le tribunal.

Tabor Manor est un exemple de bail à amortissement dégressif, en réalité une forme de loyer prépayé. Bien qu'ils ne soient pas communs au Canada, ils existent. Une étude antérieure des baux viagers qui portait sur 33 projets en comptait deux de bail à amortissement dégressif.[96]

Questions juridiques

L'entente de bail utilisée à Tabor Manor est en train d'être modifiée.

II. DÉVELOPPEMENT, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

Il n'y a pas eu de partenariat dans la construction de Tabor Home. Les églises Mennonite Brethren qui détiennent la Tabor Home Society ont élaboré le projet elles-mêmes et c'est l'administrateur de la Société qui a coordonné le tout.

Coûts du projet

Le coût d'investissement de l'immeuble Tabor Manor était 1,7 million de dollars.

Financement du projet

Le financement de démarrage a été fourni par le Tabor Resthome Fund. Les acheteurs de baux viagers devaient verser un dépôt de 3 000 $ pour réserver leur suite.

Structure des prix

Type d'unité	Paiement du bail	Entretien	Loyer
Grande unité de 2 c. à c. (814 pieds carrés)	69 300 $	125 $ par mois	s.o. – Bail seulement
Petite unité de 2 c. à c. (778 pieds carrés)	65 500 $	120 $ par mois	727
1 c. à c. (561 pieds carrés)	52 300 $	94 $ par mois	600

Les paiements de loyer et de bail incluent le stationnement à l'extérieur, la buanderie gratuite à chaque étage, la cloche d'appel d'urgence dans chaque unité, tous les services publics et les impôts fonciers.

Questions de commercialisation

Une seule unité de Tabor Manor est actuellement inoccupée. L'année 1999 a été difficile sur le plan de la commercialisation, en partie parce que le marché locatif a été très lent (le taux d'inoccupation d'Abbotsford est actuellement 7,2 %) et en partie parce que le marché de l'habitation était lent lui aussi et a empêché les résidents éventuels de vendre leurs maisons.

Trois résidents qui sont des amis viennent de déménager en même temps. Ils sont allés dans un immeuble locatif conventionnel du secteur en disant que le loyer était moins élevé et qu'il y avait des balcons. (Tabor Manor ne possède pas de balcons.) Il est évident que pour eux la proximité du centre de moyen séjour et la disponibilité de certains services ne compensaient pas pour les loyers plus élevés et l'absence de balcons.

[96] Social Data Research Limited, *Cahier d'information sur les baux viagers*, SCHL, 1993.

Selon les résidents qui ont participé au groupe de discussion, l'absence d'appréciation du capital à Tabor Manor n'est pas un problème. L'une des locataires songeait à acheter un bail viager mais ses enfants considéraient qu'il ne s'agissait pas d'un investissement judicieux et l'ont persuadée de demeurer locataire. Une perspective différente a été présentée par un couple qui détenait un bail viager depuis neuf ans et qui avait calculé tous les aspects financiers du bail viager et ceux de la location. Ils ont conclu qu'ils avaient épargné beaucoup d'argent en possédant un bail viager plutôt que de louer.

Personne ne s'inquiétait de l'absence d'appréciation du capital. Les résidents ont toutefois beaucoup réfléchi aux conséquences leurs décisions vis-à-vis leurs enfants. Ils craignaient compliquer la vie de leurs enfants, mais l'argent qu'ils comptaient leur laisser n'était pas un problème. Ils ont tous dit qu'ils avaient assez d'argent — que leur problème n'était pas de faire de l'argent mais d'essayer de dépenser ce qu'ils avaient. Incapables de voyager ou peu enclins à le faire, leurs façons de dépenser de l'argent étaient limitées.

Ces points de vue sont intéressants puisqu'on se demandait dans d'autres études si le mode particulier d'occupation à bail viager de Tabor Manor est difficile à commercialiser à cause de l'amortissement dégressif.[97] Toutefois, sans considérer les points de vue des résidents actuels, il est entièrement possible que l'amortissement dégressif ait incité d'autres personnes à ne pas déménager à Tabor Manor.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Oui, bien qu'il ne s'agissait que d'un facteur parmi plusieurs facteurs importants. Les résidents étaient attirés à Tabor Manor pour toutes les raisons d'importance suivantes :

- **Parrain :** l'église Mennonite.[98] Le milieu linguistique allemand est également attrayant. Les résidents s'attendaient à ce que Tabor Manor fournisse un environnement convivial à cause de l'église et de ses liens culturels.

- **Emplacement :** l'emplacement de Tabor Manor adjacent à Tabor Home exerce une forte attirance tout comme la proximité du centre commercial voisin. Certains résidents de Tabor Manor avaient songé à vivre à Menno Home, un établissement de soins d'Abbotsford, mais ils ont changé d'idée surtout parce que ce n'était pas assez près des magasins et des autres services. Un couple avait envisagé sérieusement d'opter pour Menno Home, mais seule l'épouse était admissible en raison de sa santé. Son époux aurait été obligé de déménager ailleurs et le couple ne voulait pas être séparé.

- **Facilité de disposition du bien immobilier pour les héritiers :** Tabor Manor est un ensemble intéressant étant donné qu'il offre à la fois des unités de location et des unités à baux viagers. Bien que l'abordabilité soit le principe général déterminant si les personnes décident de louer ou de prendre un bail viager, au moins un locataire a choisi la location parce qu'il ne voulait pas immobiliser son argent et croyait que le fait d'être locataire faciliterait les choses pour ses héritiers.

Le souci des héritiers était évident chez les résidents à baux viagers aussi et l'une des raisons pour lesquelles ils aiment Tabor Manor est la très grande facilité pour la succession de liquider leurs intérêts à cause du rachat automatique. Il n'est pas nécessaire de vendre une maison ou un condo, ce qui peut prendre

[97] Voir par exemple *Cahier d'information sur les baux viagers*, SCHL, 1993.

[98] Même si Tabor Manor a été élaboré et est exploité par l'église Mennonite, il n'est pas nécessaire d'être un Mennonite pour y vivre.

énormément de temps comme beaucoup de résidents de la Colombie-Britannique l'ont constaté depuis quelques années.

- **Abordabilité :** les droits d'entrée, les loyers et les charges mensuelles sont abordables selon les normes locales, bien que les résidents n'aient pas fait de comparaisons serrées avant de déménager. Ils étaient toutefois relativement au courant des possibilités du marché. Trois anciens résidents avaient quitté depuis peu Tabor Manor pour un projet locatif à proximité immédiate dont les loyers étaient moins élevés et qui avait des balcons. Les autres résidents considéraient qu'ils avaient eu tort de déménager parce que l'immeuble locatif n'offrait aucun service.

- **Aspect pratique :** Tabor Manor offre un autre élément attrayant. Presque tous les coûts, y compris la buanderie, le chauffage, l'éclairage et l'eau sont inclus dans les charges ou le loyer de chaque mois, à l'exception des frais de téléphone. Les résidents aiment bien rédiger un seul chèque pour tout régler.

Avant de déménager à Tabor Manor, certains résidents avaient été propriétaires d'un condominium, certains avaient été locataires tandis que d'autres vivaient avec leurs enfants.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Les résidents sont très satisfaits de Tabor Manor. Voici quelques-unes des raisons qui sont citées le plus souvent :

- Le sentiment profond de collectivité et le plaisir de vivre dans un milieu allemand et Mennonite.

- L'emplacement (la proximité de l'établissement de soins, des magasins et des services).

- La disponibilité des services (tels que les repas).

- L'abordabilité.

- La simplicité pour les héritiers.

Questions de gestion

Les résidents interrogés pour l'étude de cas semblaient très satisfaits de la gestion de Tabor Manor.

Satisfaction générale à l'égard du mode d'occupation

Généralement très élevée.

Commodités pour répondre aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge

Bien que l'immeuble ne soit pas vieux (il est occupé depuis 1989), il n'a pas été conçu en fonction du vieillissement en place des résidents. Il est toutefois doté des caractéristiques d'adaptation suivantes :

- Il y a des barres d'appui dans certaines salles de bains.

- Chaque unité est dotée d'un bouton d'appel d'urgence (près de la porte d'entrée).

- La direction est en train de remplacer graduellement la moquette de la salle à manger et des corridors par un revêtement de vinyle sur lequel les résidents ont plus de facilité à se déplacer et qui est beaucoup plus facile à nettoyer. Beaucoup d'entre eux n'ont plus la main sûre et renversent inévitablement de la nourriture sur la moquette de la seule aire de repas. Il s'agit d'un problème important.

- Les baignoires sont entourées d'un fini en acrylique qui ne convient pas aux barres d'appui. Certains résidents ont installé des

barres d'appui sur le rebord de leur baignoire. Elles coûtent 60 $ ou 70 $ mais constituent une bonne solution de rechange lorsqu'il est impossible d'installer des barres sur les murs autour de la baignoire.

Bien qu'un service de repas soit offert le midi, beaucoup de résidents n'aiment pas l'utiliser parce que cela les oblige à respecter un calendrier. (Ils doivent commander au début du mois.) D'autres préfèrent dormir et déjeuner tard le matin, ce qui fait que le dîner est trop tôt pour eux. Certains utilisent le service de repas en hiver lorsqu'il fait trop froid pour sortir, mais pas en été.

Beaucoup de résidents trouvent que les armoires sont trop hautes.

Que peut-on tirer de l'expérience de Tabor Manor pour les ensembles à baux viagers?

- Le parrain représente un aspect clé. Non seulement les résidents sont-ils attirés à l'origine par les ensembles commandités par des organismes qu'ils connaissent bien, mais la participation du groupe de parrainage améliore la qualité de vie des résidents.

- Pour les résidents à baux viagers qui sont plus âgés (plus de 65 ans au lieu de plus de 55 ans), la proximité d'un établissement de soins peut être un élément très attirant même si, comme c'est le cas avec Tabor Manor, le fait de résider dans l'ensemble à baux viagers adjacent ne confère pas de privilège spécial à ceux qui veulent déménager plus tard dans l'établissement de soins.

- La proximité des magasins et des services est extrêmement importante.

- L'absence d'appréciation du capital ne semble pas être un problème, certainement pas pour les résidents. En ce qui concerne leur point de vue sur cette question, les résidents disent que leurs enfants sont préoccupés par le confort et le bien-être de leurs parents et non par l'importance de leur héritage.[99]

Personne-ressource

Arthur Enns
Administrateur
Tabor Home
31944 Sunrise Crescent
Abbotsford, British Columbia
V2T 1N5
(604) 859-8715

[99] Certains observateurs de l'industrie du logement ont de la difficulté à croire que les résidents et leur enfants sont aussi peu intéressés par l'appréciation du capital qu'ils le prétendent. Il est également vrai que cette question a créé des difficultés dans certaines coopératives d'habitation à capitalisation. Néanmoins, la grande majorité des résidents à baux viagers interrogés pour la présente étude ont dit qu'ils ne s'inquiétaient pas du tout de l'appréciation du capital et de leurs enfants non plus.

Transcona Place
110 Victoria Avenue West
Winnipeg, Manitoba
R2C 1S5

Ensemble à baux viagers

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

1994

Parrain

Le propriétaire et exploitant de Transcona Place est Transcona Place Inc., une société de logement sans but lucratif établie par les groupes Transcona de trois organismes de services, la Légion royale canadienne, la Transcona Kiwanis Association et la Transcona Kinsmen Association.

Groupe de clients

Le projet cible les aînés autonomes d'au moins 55 ans. L'âge moyen se situe entre 75 et 85 ans selon le parrain. La plupart sont des femmes seules.

Résumé

Nom	Transcona Place
Endroit	Winnipeg, Manitoba
Population	660 000
Type de logement	Immeuble d'appartements de six étages
Nombre de logements	39 : 20 à bail viager et 19 unités locatives subventionnées
Groupe de clients	Aînés

Origines et objectifs

Les trois organismes de parrainage, et en particulier la Transcona Legion, connaissaient depuis quelques années le besoin de logement additionnel pour les aînés de Transcona. Avant la fusion de la ville de Winnipeg en 1971, Transcona était une municipalité séparée et distincte. Ses résidents étaient peu enclins à se retirer dans d'autres parties de Winnipeg. Mais il y avait très peu de logements pour les aînés à revenu modeste. C'était la même situation pour les ménages à faible revenu. La Légion envisageait également de s'installer ailleurs et croyait qu'un immeuble à usage mixte pourrait s'avérer une façon pratique de répondre à ses besoins et de fournir le logement que les aînés désiraient.

La Légion a commencé à réunir des terrains au centre-ville de Transcona en 1990. Il lui a fallu trois ans pour acheter les cinq lots requis. La Légion, avec les deux autres organismes de services, a répondu a un appel d'offres du ministère du Logement du Manitoba en 1991 (le même appel d'offres qui a donné lieu au projet Elks Manor à Neepawa). Ils ont proposé un ensemble pour les aînés à revenus mixtes qui offrait à la fois des unités à baux viagers et des unités locatives entièrement subventionnées. La Légion a abandonné son plan de déménagement. La proposition a été acceptée après un long processus d'autorisation et la construction a commencé en 1993 pour se terminer en mars 1994. L'ensemble a été occupé au complet dès qu'il a été terminé.

Description physique

- Un immeuble d'appartements de 6 étages avec 39 unités, dont 20 unités à baux viagers et 19 unités locatives subventionnées en fonction du revenu conformément à une entente provinciale-fédérale de partage des coûts. Le gouvernement provincial a utilisé cette démarche au cours de la dernière période où il élaboré activement des programmes de logement social. Les derniers ensembles de ce type ont été approuvés en 1992.

- Les unités à baux viagers et les unités locatives ne présentent pas de différences physiques notables même si les appartements subventionnés, tous d'une chambre à coucher, sont un peu plus petits, soit 600 pieds carrés par rapport aux 678 pieds carrés des appartements à baux viagers de une chambre à coucher. L'ensemble compte aussi deux types d'appartements à baux viagers de deux chambres à coucher, soit de 865 et de 889 pieds carrés.

- La construction est de béton et de maçonnerie.

- Il y a de la moquette dans les vivoirs et dans les chambres à coucher.

- Chaque unité comprend un espace d'entreposage de la dimension d'un congélateur.

- Chaque unité dispose d'un balcon.

- Deux appareils électroménagers sont fournis, soit une cuisinière et un réfrigérateur.

Transcona Place est à un bloc au nord de la rue principale de Transcona - Regent Avenue. Une succursale de la bibliothèque publique de Winnipeg se trouve directement en face. Il y a une épicerie à distance facile de marche. Le transport en commun et les services commerciaux sont près, à l'intérieur d'un bloc.

Commodités et services

L'immeuble comprend ce qui suit :

- Une grande salle polyvalente et une cuisine commune (service).
- Un lobby et une bibliothèque avec un foyer à gaz.
- Un solarium au rez-de-chaussée.
- Une salle du buanderie à chaque étage.
- Les aires publiques et les corridors sont climatisés.
- Un système interphone de sécurité.
- Un stationnement extérieur aménagé pour environ 50 % des suites.
- Un système d'appel d'urgence surveillé 24 heures par jour.

Il n'y a pas de services offerts dans l'ensemble lui-même, mais certains résidents ont recours à des services de repas et de soins à la maison.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain — propriété franche
- Mode d'occupation des logements — bail viager et location. Les unités n'ont pas été converties en ensembles en copropriété.

Nature fondamentale de la convention de bail

- Les nouveaux résidents doivent verser un dépôt non remboursable de 2 000 $. Le reste du droit d'entrée (qui varie selon le type d'unité — 21 500 $ pour une unité de une chambre à coucher et entre 23 500 $ et 24 500 $ pour une unité de deux chambres à coucher) est payable avant l'occupation.
- La sous-location est permise avec l'autorisation du commanditaire. Elle n'est toutefois pas encouragée.
- Transcona Place garantit le remboursement des droits d'entrée. Son fonds mis en main tierce à cette fin est minime et elle rembourse habituellement en utilisant les droits d'entrée versés par les résidents qui arrivent. Les locataires doivent présenter un avis de 90 jours pour résilier leur bail. Les remboursements sont traités par l'entremise d'un fiduciaire (Co-operative Trust) qui accepte tous les droits d'entrée versés par les résidents qui arrivent. Les remboursements sont effectués au complet, moins de légers frais d'administration (100 $) chargés par le fiduciaire. Environ 14 appartements à baux viagers ont été loués à nouveau depuis 1994, excluant le cas d'un résident qui a quitté une unité de deux chambres à coucher pour une unité de une chambre à coucher. La plupart des remboursements ont été effectués dans les 90 jours.

Questions juridiques

Le bail exécuté par chacun des résidents à baux viagers énonce que l'occupation se termine à la date de décès du résident ou à la date de résiliation du bail viager, selon celle de ces deux dates qui se produit la première. Le résident peut résilier son bail viager n'importe quand avec un avis de 90 jours. Le parrain peut résilier le bail viager seulement pour un motif suffisant, par exemple si le résident ne respecte pas les modalités du bail viager parce qu'il ne paie pas son loyer, qu'il fait du vandalisme, de la destruction, etc.

Les documents juridiques fournis aux résidents à baux viagers incluent :

- L'offre de bail viager.
- Le bail viager.

Les premiers résidents ont aussi reçu des copies des documents relatifs au rôle du fiduciaire en ce qui concerne le dépôt initial et les paiements des droits d'entrée, et des documents sur l'utilisation de ces fonds pour financer les coûts de construction et d'aménagement. On a réuni ces paiements initiaux dans un fonds mis en main tierce; 2 000 $/unité à bail viager, 40 000 $ placé dans une réserve mise en main tierce qui sert à rembourser les droits d'entrée lorsque le droit d'entrée d'un nouveau résident n'est pas versé. C'est le fiduciaire qui gère le fonds mis en main tierce.

II. DÉVELOPPEMENT DU PROJET, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

Transcona Place Inc. était le promoteur du projet et a engagé un entrepreneur général choisi par appel d'offres public. Le commanditaire a engagé un consultant en aménagement qui a coordonné tous les aspects du processus d'aménagement — le design, le choix de l'entrepreneur, la construction, la commercialisation et le financement. Le parrain a également engagé un architecte qui était responsable de l'élaboration du design et des dessins. C'est lui qui faisait les inspections de construction et qui établissait les certifications de paiement. Le prêteur de construction était la Transcona Credit Union. Montrose Mortgage Services a établi le prêt hypothécaire final. Conformément aux dispositions du programme de logement du Manitoba, la province du Manitoba offrait une garantie hypothécaire partielle, couvrant 10 % de la portion baux viagers du prêt hypothécaire de l'ensemble. Un montant jusqu'à concurrence de cette somme est payable au prêteur si le projet effectue ses versements hypothécaires en retard au cours des six premières années d'exploitation et ne dispose pas de suffisamment de réserves pour corriger la situation. La période de garantie se terminait en mars 2 000.

Coûts du projet

Le coût des investissements et le financement du projet sont résumés ci-dessous :

Coût du terrain		273 157
Droits et charges		301 360
Construction et fournitures		2 256 645
TPS		83 530
Coût total des investissements		2 914 692
Total par composante	Bail viager	Location
	1 647 995	1 266 697
Source de financement		
Parrain		262 756
Résidents (net)		415 000
Prêt hypothécaire		970 239
		1 266 697
Total du financement		1 647 995
		1 266 697

Le parrain a fourni un capital de 262 756 $, soit environ 16 % du coût des investissements des unités à baux viagers. Les résidents ont fourni 415 000 $, soit 25 %. Ce dernier montant est net du montant de 40 000 $ déposé dans le fonds mis en main tierce. Le coût des unités locatives a été financé par la première hypothèque.

Financement du projet

Voir les détails financiers ci-dessus.

- L'immeuble est présentement exempt de la portion scolaire de l'impôt foncier.
- La construction a été financée au moyen d'avances de l'hypothèque permanente accordée par une coopérative locale comme nous l'avons déjà indiqué. Montrose Mortgage Services a établi l'hypothèque permanente.
- Le financement incluait 100 % du coût des investissements des unités locatives (subventionnées) et les fonds requis pour payer le coût des investissements des unités à baux viagers (moins les droits d'entrée versés par les résidents, le fonds mis en main tierce et le capital injecté par le parrain. Le prêt hypothécaire est d'une durée initiale de 10 ans à un taux de 7,88 %.

Structure des prix

Voici les droits d'entrée et les loyers actuels des appartements à baux viagers :

	Nombre d'unités	Droits d'entrée	Loyer courant
1 c. à c.	10	21 500 $	557 $
2 c. à c. (856 pieds carrés)	5	23 500 $	688 $
2 c. à c. (889 pieds carrés)	5	24 000 $	714 $
Stationnement			12 $
Buanderie			7,50 $
Alarme d'urgence			4 $

Tous les appartements ont une salle de bains et un balcon.

Les loyers ont augmenté trois fois en cinq ans, en 1996, 1997 et 1999 (une moyenne de 17,50 $, 6 $ et 10 $ respectivement). Les résidents ont mal accueilli ces augmentations.

Le loyer comprend tous les services publics et les services de l'immeuble à l'exception du téléphone et du câble. Le stationnement coûte 12 $ par mois. Les frais mensuels d'utilisation des laveuses et des sécheuses sont 7,50 $ et ceux du système d'alarme d'urgence sont 4 $.

Il n'y a pas de services additionnels à l'intérieur de l'ensemble, mais divers organismes communautaires soutiennent un grand nombre des résidents de l'immeuble en leur offrant des services de repas, de soins à domicile et autres.

Charges mensuelles

Elles sont comprises dans le loyer, sauf celles du téléphone, du câble et du stationnement.

Questions de commercialisation

Le parrain considère ses résidents à baux viagers comme des locataires. Le niveau des loyers a été fixé de façon à ce que tous les coûts d'exploitation soient payés. Un grand nombre des résidents à baux viagers sont des personnes qui vivaient déjà à Transcona et dont des membres de la famille vivent à proximité. Beaucoup de résidents ont déjà été associés d'une certaine façon à l'un des organismes de service qui a établi Transcona Place Inc.

Le parrain n'a pas eu beaucoup de difficultés jusqu'ici à louer à nouveau les unités à baux viagers. Il existe même une liste d'attente. La seule exception était un appartement de deux chambres à coucher au sixième étage qui est demeuré libre pendant cinq à six mois en 1998.

Même si le projet s'adresse à une clientèle à revenus mixtes il n'y a pas eu de problèmes notables de commercialisation.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Ce n'était pas un facteur majeur. L'emplacement de l'immeuble (à Transcona), sa conception et le support mutuel des résidents avaient plus d'importance. Le seul vrai problème signalé était le montant du loyer. La baisse d'intérêt et d'autres revenus de placement ont affecté l'abordabilité du projet.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Les résidents à baux viagers étaient extrêmement satisfaits de la vie à Transcona Place. Le problème du loyer (et d'autres augmentations possibles) était le seul digne d'attention. Tous les résidents ont indiqué qu'ils s'attendaient à demeurer dans le projet jusqu'à ce qu'ils ne soient plus en mesure de prendre soin d'eux.

Questions de gestion

Les résidents à baux viagers ne participent pas à la gestion de l'ensemble. La gestion laissée au conseil d'administration qui a engagé un gestionnaire à temps partiel.

Les résidents sont en grande partie responsables (par l'entremise du comité des résidents) de l'organisation d'une gamme d'activités sociales comme des parties de cartes, de shuffle board et autres. Le président de ce comité peut présenter au conseil d'administration des problèmes concernant le projet.

Commodités pour répondre aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge

- L'immeuble est accessible en fauteuil roulant.
- Plusieurs appartements sont conçus spécialement pour les personnes en fauteuil roulant, y compris la salle de bains.

- Le revêtement des baignoires n'est pas glissant et il y a des barres d'appui dans la salle de bains.

- L'immeuble possède un système d'appel d'urgence.

- Les poignées de porte sont à levier.

Satisfaction générale à l'égard du mode d'occupation

Extrêmement élevée.

Que peut-on tirer de l'expérience de Transcona Place pour les ensembles à baux viagers?

- Ce type d'ensemble nécessite vraisemblablement la participation d'un parrain local intéressé. Dans le cas présent, le capital fourni par le parrain était extrêmement important.

- Il est possible de bien commercialiser les projets qui s'adressent à une clientèle à revenus mixtes. Cela ne crée pas de problèmes d'exploitation.

- Le parrain s'inquiète des niveaux élevés de loyer par rapport à d'autres logements offerts à Winnipeg. Il y a peut-être trop de différence entre le loyer des unités de une chambre à coucher et celui des unités de deux chambres à coucher. En rétrospective, il aurait peut-être mieux valu que les droits d'entrée des unités de deux chambres à coucher soient un peu plus élevés et les loyers un peu moins. La situation est difficile à corriger par la suite.

Personne-ressource

Harold Erickson
Président
100-110 Victoria Avenue West
Winnipeg, Manitoba
R2C 1S5

Étude de cas — Tenure à bail

Village by the Arboretum
221 Stone Road East
Guelph, Ontario
N1G 4X3

Tenure à bail

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

Occupation initiale en 1994 (projet par étapes). Construction de la Phase IV en novembre 1999.

Parrain

Reid's Heritage Homes, un promoteur/constructeur/architecte à but lucratif en vertu d'un bail foncier (50 ans) conforme à un devis directeur avec l'Université de Guelph.

Groupe de clients

Les résidents de Village by the Arboretum sont principalement des ménages de deux personnes à la retraite, à revenu moyen. Il n'y a pas d'âge minimum particulier pour les résidents, mais on vise le groupe des 55 ans et plus. Le projet est présenté comme une collectivité d'adultes sur un site protégé.

Résumé	
Nom	Village by the Arboretum
Endroit	Guelph, Ontario
Population	105 000
Type de logement	Divers — maisons unifamiliales, maisons en rangée, maisons quadrifamiliales, immeuble d'appartements prévu
Nombre de logements	491 actuellement; 700 quand le projet sera complet
Groupe de clients	Aînés

Origines et objectifs

Le terrain a été donné à l'Université de Guelph et sert comme partie du fonds de dotation de l'Université. Un projet par étapes qui, lorsqu'il sera terminé, comprendra 700 maisons unifamiliales, maisons en rangée et appartements pour plus de 1000 personnes sur un site pastoral de 165 hectares. Il a fallu dix ans de planification et de travail de préaménagement avant d'entreprendre la construction en 1993.

Description physique

- On a construit 491 unités jusqu'ici — 115 maisons en rangée, 178 maisons unifamiliales sur des lots de 40 pieds, 191 maisons unifamiliales sur des lots de 50 pieds, deux maisons unifamiliales sur des lots de 55 pieds et cinq maisons unifamiliales sur des lots de 60 pieds.
- La surface des unités varie de 1 161 à 1 835 pieds carrés.
- Les maisons elles-mêmes disposent des caractéristiques suivantes :
  - Garage simple ou double attenant.
  - Brique d'argile et parement extérieur/soffites et extérieurs sans entretien.
  - Sous-sol au complet non fini.
  - Allées pavées.
  - Systèmes d'arrosage pour les gazons.
  - Moquette et revêtement de plancher de bonne qualité.
  - Système central d'air climatisé.
  - Chaudières à gaz à air chaud pulsé et à rendement élevé.
  - Les acheteurs disposent de nombreuses options, y compris des allées et des cheminements piétonniers en pavé autobloquant, des ouvre-portes de garage, des sous-sols finis et du revêtement de sol en bois dur.

Commodités

- Sécurité à l'entrée.
- Grand (43 700 pieds carrés) centre de loisirs qui comprend une grande piscine intérieure, un auditorium de 650 places, une salle d'exercice, une bibliothèque et une salle de billard.

Le site, qui est très aménagé, est à côté de l'Arboretum de l'Université de Guelph, créé en 1970. L'Arboretum comprend quelques 3 000 variétés de plantes et des sentiers d'interprétation.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain — tenure à bail. Les acheteurs particuliers concluent une entente de sous-location à bail de leurs lots pour une période de 20 ans avec Reid's Homes et font des paiements mensuels (voir Structure des prix pour plus de détails).
- Mode d'occupation des logements — dans le sens usuel du mot « propriétaire », les résidents de l'Arboretum sont propriétaires de leur logement et peuvent le vendre. Mais contrairement aux condominiums à bail, où chaque unité est convertie en condominium et fait l'objet d'un titre, les résidents de l'Arboretum ne détiennent pas les titres de leurs unités, mais un intérêt locatif sur le terrain.

  À cause de la nature du bail (sa durée et la structure de paiement mensuel), les acheteurs de l'Arboretum ne peuvent obtenir de financement hypothécaire. Ceux qui ne sont pas en mesure de payer une unité

comptant doivent obtenir un prêt personnel.[100]

Le prix d'achat des unités inclut une contribution au titre du coût du centre de loisirs. Les acheteurs subséquents concluent une nouvelle entente de sous-location à bail de 20 ans.

Nature de l'entente de bail

La sous-location inclut des dispositions prévoyant une augmentation maximale de 3 % par année. L'augmentation est sous réserve d'examen en vertu de la loi sur le contrôle des loyers de la Province de l'Ontario. Le parrain a indiqué qu'il n'a pas l'intention d'augmenter les loyers. Les taux actuels varient selon les dimensions (pieds de façade) du lot. Le taux mensuel courant d'un lot de 50 pieds est 330 $.

Le bail prévoit également les charges suivantes :

- Part des coûts d'exploitation (Projet et Centre de loisirs) : 211,81 $ par mois.
- Contribution au fonds de réserve : 30 $ par mois.

Les impôts fonciers varient selon les dimensions de l'unité et du lot et sont la responsabilité de l'acheteur.

II. DÉVELOPPEMENT, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

- L'Université de Guelph, conformément aux modalités de son bail principal avec Reid's Heritage Homes, contrôle le développement général de l'ensemble. Dans la pratique, toutefois, c'est Reid's qui s'occupe du développement général de l'ensemble.

Coûts du projet

L'information sur le coût du projet est confidentielle.

Financement de l'élaboration du projet

Aucun.

Financement du projet

Cette information est également confidentielle.

Structure des prix

Le tableau suivant décrit les prix de certaines unités de la Phase IV. Tous les prix incluent un apport de capitaux de 9 500 $ au titre du coût du centre de loisirs et de la TPS.

Dimensions du lot (Pieds de façade)	Modèle	Dimensions (pieds carrés)	Prix de base
40	Pinehurst	1 161	185 400 $
50	Ashbury	1 635	230 000 $
40	Oakdale	1 437	196 400 $
40	Willowdale	480	205 400 $
50	Sprucehaven	1 835	235 400 $
Maison en rangée	Silverlace II	1 288	175 200 $

Les résidents paient aussi les coûts du bail foncier. Par exemple, un résident qui loue un lot de 40 pieds paye les charges mensuelles suivantes :

Paiement mensuel de base du bail	265 $
Fonds de réserve	30 $
Frais d'entretien	211,81 $
Impôts fonciers	160 $ à 250 $

[100] Dans certaines autres collectivités de baux fonciers de l'Ontario, les résidents ont pu obtenir du financement du Programme d'assurance des prêts pour logements transportables de la SCHL, conçu pour les maison mobiles.

Le parrain a estimé que la valeur du marché des lots est d'environ 80 000 $ à 90 000 $, ce qui semble concurrentiel par rapport aux projets comparables de propriété franche ou de condominiums.

Le financement est un problème occasionnel — il n'est pas possible d'obtenir d'hypothèque. Certains prêteurs accorderont des prêts basé sur la sous-location. D'autres résidents ont obtenu des prêts non garantis quand ils en ont eu besoin.

Questions de commercialisation

Le promoteur n'a pas connu de problèmes importants quant aux ententes de tenure à bail et croit que la participation de l'Université Guelph a probablement rassuré les gens. L'Université a choisi cela parce que le terrain a été donné à l'Université et qu'il n'est pas question de le vendre. Le bail avec Reid's Heritage Homes génère des revenus pour l'Université tout en préservant sa position de propriétaire. L'ensemble apparaît désirable du point de vue de l'emplacement, du plan général d'aménagement et du design des unités. La réputation du promoteur est également un facteur positif.

Il y a néanmoins des unités qui ne sont pas vendues. Toutes celles de la Phase I et de la Phase II sont vendues, mais 46 des 121 unités de la Phase III demeurent à vendre, tout comme 96 des 141 unités de la Phase IV. Deux plans d'encouragement sont en place pour les unités de la Phase IV. Les paiements de bail de la première année ont été réduits de 50 % et on offre des incitatifs à la construction comme des lave-vaisselle et une réduction de 3 000 $ du prix d'un solarium.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Oui, il s'agissait de l'une des raisons citées par les résidents pour déménager. Les résidents étaient attirés par Village by the Arboretum à cause des raisons principales suivantes :

- **Emplacement :** comme l'indique la description de l'ensemble, l'emplacement est excellent.
- **Design :** les unités sont très attrayantes et bien conçues.
- **Réputation du promoteur :** Reid's Heritage Homes possède une bonne réputation de promoteur compétent et fiable.
- **Participation de l'Université de Guelph :** le promoteur et les résidents potentiels apprécient le fait que l'Université soit propriétaire du terrain.
- **Abordabilité :** les résidents étaient attirés par la tenure à bail parce qu'elle réduisait le coût initial d'achat.

II. SATISFACTION DES CLIENTS

Les résidents sont en général très satisfaits de Village by the Arboretum. Ils apprécient notamment les aspects suivants :

- Le sentiment d'appartenance à une collectivité.
- L'excellent emplacement.
- Les unités bien conçues.

Les résidents interrogés pour le présent rapport avaient des parents ou d'autres liens dans le sud de l'Ontario et la région de Toronto, ce qui faisait en sorte que Village of the Arboretum constituait un endroit attrayant pour leur retraite. La plupart ont été très impressionnés par le projet dès leur première visite. La décision d'acheter un logement dans le Village est apparemment souvent très facile à prendre. Les gens ont plus de difficultés à se faire à l'idée de vivre dans un milieu de retraités. Certains

acheteurs potentiels peuvent attendre plusieurs années avant de conclure que la décision de déménager au Village est la bonne pour eux.

La plupart des résidents étaient propriétaires et vivaient dans des maisons unifamiliales avant de déménager au Village. Certains ont examiné beaucoup d'autres projets semblables avant de choisir le Village tandis que d'autres avaient regardé seulement un ou deux autres projets.

Les résidents n'étaient pas inquiétés par la durée de 20 ans du bail principalement à cause de la participation de l'Université de Guelph et de la réputation du promoteur. Les résidents s'attendent à ce que la renégociation du bail, qui peut se produire n'importe quand, soit juste. Certains résidents préfèrent l'entente de bail à un condominium. Les propriétaires de condominium sont appelés à payer le coût des grandes réparations, comme celles du toit. Les résidents du Village sont responsables seulement de leurs propres logements.

L'accessibilité future au centre de soins prolongés rassure les résidents, bien que les plus jeunes (disons ceux de 65 ans et moins) n'y voient pas une importance majeure. Tous les résidents croient toutefois que le développement du centre de soins prolongés sera un ajout important pour le site.

Certains résidents ont discuté du bail avec des avocats. Mais l'achat réel de leurs logements a souvent eu lieu sans qu'ils aient recours aux services d'un avocat parce que les résidents trouvaient les documents suffisamment clairs.

Questions de gestion

C'est Reid's Heritage Homes qui gère le projet. Une association des résidents a été formée à l'automne 1994, peu après l'occupation initiale de la PhaseI. Bien qu'elle ne participe pas directement à la gestion, l'Association a le mandat de promouvoir un style de vie sécuritaire dans le projet et l'épanouissement d'une collectivité chaleureuse et présente.

L'Association se réunit à tous les trois mois. Elle est dotée de deux comités, le comité exécutif et le comité permanent, qui élaborent ses politiques et mettent ses programmes en œuvre. Les groupes d'activités organisent divers événements tels que : heures café, tennis, artisanat, dégustation de vin, chant, expression dramatique, déjeuners et voyages en ville et à l'extérieur.

Charges mensuelles

En plus des droits mentionnés dans la section Structure de prix du présent rapport, tous les résidents sont automatiquement membres de l'Association des résidents et doivent payer 30 $ (une fois) pour le coût des fournitures et de l'équipement de bureau de l'Association dans l'immeuble de loisirs (Village Centre). Les droits annuels sont de 27 $ (y compris un droit annuel de 12 $ pour un bulletin publié régulièrement).

Commodités pour répondre aux besoins des résidents à mesure qu'ils prennent de l'âge

- La structure est en place pour installer des barres d'appui dans la salle de bains.
- Beaucoup d'unités sont des bungalows, bien qu'il y ait une marche à l'entrée.
- Les commutateurs sont à bascule.
- Les prises de courant sont à 18 pouces du sol.
- Un centre de soins prolongés sera bientôt construit sur le site, offrant ainsi un continuum de soins sur le site.

Satisfaction générale à l'égard du mode d'occupation

Extrêmement élevée.

Que peut-on tirer de l'expérience de Village by the Arboretum pour les ensembles à location foncière?

- Certaines universités du Canada ont élaboré des ensembles résidentiels sur des terrains dont elles étaient propriétaires, afin de générer des revenus. L'Université de la Colombie-Britannique et l'Université Simon Fraser l'ont fait en plus de l'Université de Guelph. Les deux Universités qui précèdent participent toutes les deux à des ensembles résidentiels. D'autres universités qui sont propriétaires de terrains qui pourraient ainsi être exploités pourraient également faire de même. Les Universités ont choisi le bail foncier plutôt que la vente parce qu'elles sont tenues de le faire par la loi, comme dans le cas de l'Université de la Colombie-Britannique, ou parce qu'elles préfèrent cette option pour des raisons philosophiques ou d'exploitation.

- L'option de bail est clairement acceptable pour certains résidents potentiels. Il est vraisemblable que la participation continue de l'Université soit un atout pour les acheteurs, bien qu'il existe un certain nombre de collectivités pour les adultes en Ontario qui ont été établies sur des terres amodiées qui appartenaient à des compagnies privées.

- Le succès du projet semble également découler de la participation d'un promoteur local avec de solides compétences en design, construction, commercialisation et gestion, en plus de posséder la capacité financière d'élaborer un projet sur une période de presque 10 ans.

Personne-ressource

Judy Phillips
6783 Wellington Road
Cambridge, Ontario
N3C 2V4

Raven Woods
215-3629 Deercrest Drive
North Vancouver, British Columbia
V7G 2S9

Tenure à bail

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

Occupation initiale en 1995 (projet par étapes)

Parrains

Raven Woods est situé dans la réserve indienne 3 de Burrard Inlet, un site de 265 acres le long de Burrard Inlet, qui se jette dans l'océan Pacifique, à North Vancouver, en Colombie-Britannique. Le promoteur du projet est TAKaya Developments, une coentreprise réunissant la Nation Tseil'waututh (Bande indienne de Burrard), Abbey Woods Developments, une filiale du Kuok Group, l'un des plus grands conglomérats d'Asie et Native Strategic Investments, une compagnie d'aménagement immobilier en partenariat avec les bandes autochtones des basses terres continentales.

Raven Woods est le troisième ensemble résidentiel entrepris sur la réserve.

Résumé	
Nom	Raven Woods
Endroit	North Vancouver, British Columbia
Population	2 017 000 (région métropolitaine)
Type de logement	Immeuble d'appartements de 4, 5 et 6 étages
Nombre de logements	396
Groupe de clients	Mixte

Groupe de clients

Même si le projet Raven Woods est composé presque entièrement d'appartements (il y a quelques maisons en rangée de 2 étages aux deux premiers étages de l'un des immeubles d'appartements) et qu'il n'y a pas d'aire de jeux désigné pour les enfants, un nombre considérable de résidents vivent avec leurs enfants. Beaucoup d'acheteurs sont des accédants à la propriété, mais le projet attire aussi les ménages âgés sans enfants. Parce qu'il est situé dans un secteur forestier le long des rives de Burrard Inlet, l'endroit est attrayant pour les personnes à la recherche d'un milieu naturel et scénique.

Origines et objectifs

Il s'agissait à l'origine d'un projet de développement économique pour la Nation Tseil'waututh (Bande indienne de Burrard).

Description physique

- On a construit jusqu'ici cinq immeubles d'appartements bas et de hauteur moyenne — Windsong Phases I, II et III (181 unités), Deerfield (84 unités) et Deerfield by the Sea (131 unités).

- Deerfield by the Sea est le dernier immeuble construit. La surface des unités varie entre 627 pieds carrés pour les unités de 1 chambre à coucher et 1 526 pieds carrés pour celles de 4 chambres à coucher. Les unités comprennent le foyer à gaz, le réfrigérateur, la cuisinière, le lave-vaisselle, la laveuse et la sécheuse. Elles sont pré-câblées pour l'installation des systèmes de sécurité et de cinéma maison.

Commodités

- Terrains très aménagés dans un secteur forestier.

- Salon, studio d'exercice et salle polyvalente avec cuisinette.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain — comme toutes les réserves des premières nations, le bien foncier appartient au gouvernement fédéral et est réservé à perpétuité pour la Nation Tseil'waututh (Bande indienne de Burrard). La Bande a demandé au gouvernement fédéral de créer un bail de 99 ans pour le terrain sur lequel Raven Woods est situé. Le bail principal, qui expire le 11 avril 2095, est détenu actuellement par TAKaya Holdings, qui sous-loue à des acheteurs particuliers. Les sous-locations, qui expirent une journée avant le bail principal, sont prépayées.

  Lorsque la phase finale de Raven Woods sera terminée, la Homeowners' Corporation recevra le bail principal du gouvernement fédéral et sera le locateur en vertu de toutes les sous-locations. Le bail principal et les sous-locations sont inscrits au Registre des terres indiennes du gouvernement fédéral et non dans le système d'enregistrement des titres fonciers de la Colombie-Britannique.

  À la fin de 99 ans, le terrain et les immeubles, s'ils sont encore en état, retourneront au propriétaire.[101] Il n'y a pas de fonds d'amortissement.

- Mode d'occupation des logements : parce que Raven Woods est situé sur des biens fonciers fédéraux, il n'est pas assujetti aux dispositions de la *Strata Title Act* de la

[101] Cet énoncé ne tient pas compte des négociations sur les revendications territoriales ou des modifications législatives qui pourraient se produire d'ici là.

Colombie-Britannique. Les propriétaires sont plutôt actionnaires d'une société par actions à responsabilité limitée incorporée conformément à la *Company Act*. Les propriétaires sont membres d'une Homeowners' Corporation plutôt que d'un ensemble en copropriété. À toutes fins pratiques, toutefois, Raven Woods est exploité comme un condominium. Lorsqu'ils achètent une unité, les propriétaires doivent accepter de respecter les dispositions de la *Strata Title Act*, bien que la loi elle-même ne s'applique pas au projet. Le conseil des propriétaires fonctionne comme un conseil d'ensemble en copropriété. La seule différence pratique entre la propriété en ensemble en copropriété et la propriété en tenure à bail du type Raven Woods est qu'un bail possède une date d'expiration, ce qui n'est pas le cas de la propriété en coopérative.[102]

Nature de la convention de bail

Comme nous l'avons indiqué, le bail principal du gouvernement fédéral sera au nom de TAKaya Holdings jusqu'à ce que le projet soit terminé. Il sera cédé à ce moment-là à la Homeowners' Corporation. Les acheteurs particuliers achètent des baux prépayés qui expirent une journée avant le bail principal en 2095.

Même si elle ne fait pas partie de la convention de bail résidentiel, il existe une entente distincte avec le District of North Vancouver concernant la prestation des services d'aqueduc, d'égout, de collecte des déchets et des services de police et d'incendie à Raven Woods.

L'impôt foncier qui paie ces services est prélevé et perçu par la Nation Tseil'waututh, qui s'est engagé à établir les impôts fonciers sur une base qui correspond à celle du District. Les règles d'imposition et d'évaluation de la Bande utilisent des critères semblables à ceux de l'*Assessment Act de la Colombie-Britannique* pour l'évaluation.

II. DÉVELOPPEMENT, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

L'ensemble Raven Woods est une coentreprise réunissant la Nation Tseil'waututh (Bande indienne de Burrard), Abbey Woods Developments, une filiale du Kuok Group, l'un des plus grands conglomérats d'Asie et Native Strategic Investments, une compagnie d'aménagement immobilier en partenariat avec les bandes autochtones des basses terres continentales.

Comme Raven Woods est situé sur des biens fonciers fédéraux, le plan global d'aménagement devait être approuvé par la Couronne fédérale conformément aux modalités du bail principal. Il n'était pas nécessaire d'obtenir d'autres autorisations, y compris celle des autorités municipales. Nonobstant les questions juridiques associées à l'aménagement des biens fonciers fédéraux (en ce sens que l'autorisation municipale n'est pas nécessaire), la Nation Tseil'waututh s'efforce de maintenir de bons rapports avec le District of North Vancouver. Tous les plans ont été présentés au District pour examen et la qualité de la construction rencontrait ou dépassait toutes les normes prescrites.

Coûts du projet

L'information relative aux coûts du projet est confidentielle.

[102] À mesure que la date d'expiration du bail de Raven Woods se rapprochera, la valeur des unités par rapport à la valeur d'unités semblables d'ensembles en copropriété diminuera. Il faudra toutefois de nombreuses années avant que cet effet se fasse sentir.

Financement de l'élaboration du projet

Aucun.

Financement du projet

L'information relative au financement du projet est confidentielle.

Du point de vue des acheteurs particuliers, divers prêteurs peuvent fournir le financement hypothécaire. Il est également possible d'obtenir l'assurance prêt hypothécaire de la SCHL si nécessaire.

Structure des prix

Voici les prix de certaines unités de Deerfield by the Sea, la phase la plus récente de Raven Woods.

Modèle	Dimensions (pieds carrés)	Prix de base
Jardin, 1 ch. à c.	627	140 900 $
Jardin 2 ch. à c. + coin-repos	950	179 900 $
Océan 2 ch. à c. + coin-repos	962	215 900 $
Océan 3 ch. à c. + coin-repos	1 294	264 900 $

En ce qui concerne le rapport entre ces prix et les prix d'ensembles en copropriété semblables, il est difficile de comparer parce qu'il n'existe pas de projets d'ensembles en copropriété dans des endroits semblables. Toutefois, comme l'indique la section de la satisfaction des clients du présent rapport, beaucoup d'acheteurs ont acheté des unités à Raven Woods à cause de leur valeur perçue.

Parce que l'endroit est situé sur des biens fonciers fédéraux, les acheteurs de nouvelles unités à Raven Woods ne paient pas de TPS sur le bail foncier prépayé (parce que le produit de la vente va à la Bande indienne de Burrard), ni la Property Purchase Transfer Tax, payable normalement en Colombie-Britannique à l'achat de biens immobiliers qui ne sont pas situés sur des biens fonciers fédéraux.

Questions de commercialisation

Le principal problème de commercialisation pour le promoteur de Raven Woods est que le projet soit situé sur des réserves des premières nations louées du gouvernement fédéral. Même si les baux de Raven Woods sont des baux prépayés de 99 ans, la publicité négative entourant d'autres entreprises des premières nations en Colombie-Britannique, en particulier l'affaire Musqueam,[103] a ralenti les ventes à Raven Woods. Le promoteur a réagi en offrant un an sans paiement hypothécaire sur certaines unités.

Les acheteurs éventuels sont peut-être inquiets aussi des négociations entourant les revendications territoriales et des répercussions sur les ensembles résidentiels situés sur des terres des premières nations. En fait, la nouvelle loi régissant la façon dont les bandes peuvent assumer le contrôle direct des terres (le Bill C-49, qui n'a pas encore été proclamé) énonce spécifiquement que les sous-locations comme celles de Raven Woods ne seront pas affectées par la loi.

L'équipe de commercialisation du promoteur prend particulièrement soin de bien expliquer aux acheteurs en puissance ce que signifie l'achat d'une unité à Raven Woods. Sans être

[103] L'affaire Musqueam a trait à une situation de bail foncier à Vancouver, où les propriétaires louaient des terres de la première nation. Les baux n'étaient pas prépayés et des augmentations très considérables du loyer, 30 ans après le début du bail, ont suscité énormément de controverses. L'affaire faisait encore rage au moment de l'élaboration du présent rapport.

[104] Parce que Raven Woods est situé sur des biens fonciers fédéraux, la loi fédérale, la loi provinciale, y compris la Real Estate Act et la *Condominium Act*, ne s'applique pas.

assujetti aux lois provinciales concernant les déclarations,[104] TAKaya Holdings fournit un document semblable (Information Statement) aux acheteurs éventuels. Ce document énonce à la première page, en majuscules, que les parties intéressées doivent consulter leur avocat et d'autres conseillers professionnels avant d'investir dans le projet. La transaction comprend des formulaires de recours à un avocat indépendant que les acheteurs sont obligés de signer en présence de leur avocat.

Le document Information Statement contient des renseignements sur ce qui suit :

- L'emplacement et le design des unités.
- La nature et la durée du bail principal avec le gouvernement fédéral.
- L'exploitation du projet et la Homeowners' Corporation.
- La prestation de services et la façon dont ils sont payés.
- Le budget d'exploitation annuel.
- Les dispositions en cas de destruction (droits, intérêt).

Des prêteurs importants sont disposés à prêter des fonds hypothécaires aux acheteurs de Raven Woods, et les acheteurs qui le désirent peuvent obtenir une assurance LNH.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Le fait que Raven Woods soit situé sur des réserves des premières nations louées du gouvernement fédéral a inquiété certains acheteurs. En Colombie-Britannique, l'affaire Musqueam, qui a été largement diffusée, a fait craindre les placements immobiliers impliquant les premières nations. Les résidents ont choisi Raven Woods non pas à cause de la tenure, mais pour les raisons importantes suivantes :

- **Abordabilité :** par rapport aux autres possibilités, on considère que Raven Woods offre une excellente valeur.
- **Endroit :** comme nous l'avons indiqué dans la description du projet, Raven Woods est situé dans un merveilleux secteur forestier près de Burrard Inlet. Il n'y a pas de projets concurrentiels offrant un aussi bel endroit.
- **Design :** les unités sont attrayantes, biens conçues et bien construites.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Les résidents sont en général très satisfaits de Raven Woods, comme nous l'avons indiqué dans la section précédente. Aspects positifs :

- Abordabilité : les unités offrent une bonne valeur.
- L'emplacement est excellent.
- Les unités sont bien conçues et bien construites.
- Pas de TPS à verser pour les nouvelles unités.
- Pas de *Property Purchase Transfer Tax.*
- Même si les résidents ne se sentent pas tous parfaitement à l'aise de louer des terres des premières nations, plusieurs le font parce que les baux sont prépayés et non négociables pour 99 ans.

Aspects négatifs cités par les résidents :

- Le bail avec les premières nations dérange certains résidents, nonobstant la situation légale et nonobstant le fait que la Nation Tseil'waututh soit partenaire de la compagnie d'aménagement de Raven Woods. La bande ferait une très mauvaise affaire de faire quoi que ce soit pour nuire à la commercialisation du projet puisque son succès à titre d'entreprise commerciale est la raison-d'être de l'exercice.

Questions de gestion

Sans être assujetti aux dispositions de la *Condominium Act*, Raven Woods est exploité essentiellement comme un condominium. Le conseil des propriétaires a assumé toutes les fonctions d'un conseil d'ensembles en copropriété.

Charges mensuelles

Les charges mensuelles d'entretien varient entre 93 $ par mois pour la plus petite unité avec 1chambre à coucher et 227 $ par mois pour l'unité avec 4 chambres à coucher.

Satisfaction générale à l'égard du mode d'occupation

La plupart des résidents ne s'inquiètent pas particulièrement de la nature du bail de Raven Woods. Ils ont choisi Raven Woods à cause de l'endroit et parce qu'ils pensent qu'il offre une bonne valeur. Ces deux attributs découlent en partie du fait que l'endroit est situé sur des terres des premières nations, et que les résidents sont très satisfaits de la tenure. Certains auraient peut-être préféré un condominium en fief simple ou une propriété condominiale, mais comme ils ne pouvaient pas trouver un endroit aussi beau et attirant, ils ont opté pour un bail à Raven Woods.

Que peut-on tirer de l'expérience de Raven Woods pour les ensembles à location foncière?

- Il existe de la désinformation et de la méfiance entourant les ensembles à location foncière sur les terres des premières nations, du moins en Colombie-Britannique. Même si les baux sont prépayés pour 99 ans et qu'ils ne sont pas négociables, certains craignent que leur investissement ne soit pas aussi sûr qu'un investissement dans un ensemble de condominium. Rien ne justifie cela du point de vue juridique.

- Dans le cas de Raven Woods et d'autres cas semblables où les premières nations sont partenaires d'un projet d'ensemble résidentiel, il y a aussi des raisons d'affaires de rassurer les acheteurs éventuels quant à la sécurité de leur investissement. La bande et ses partenaires ont manifestement intérêt à préserver la réputation du projet comme bon investissement immobilier.

- Les terres des premières nations comportent dans certains cas d'excellents emplacements. Même si les acheteurs éventuels peuvent manifester de la réticence à l'égard de l'aspect bail de leur investissement, ils sont nombreux à oublier cet inconvénient en faveur de l'endroit.

- Les promoteurs de Raven Woods sont d'avis que parce que les coûts des terrains sont plus abordables pour eux que pour les promoteurs du secteur privé, ils sont en mesure de construire un meilleur produit et de réaliser encore un profit raisonnable. Les acheteurs de Raven Woods croient certainement avoir obtenu une meilleure valeur pour leur argent à Raven Woods que dans les projets concurrentiels d'ensemble en copropriété.

Personne-ressource

Rob Hislop
Raven Woods Realty
700 Apex Avenue
North Vancouver, British Columbia
V7H 2R5
(604) 929-8332

Redwood Meadows
1 Manyhorses Drive
Townsite of Redwood Meadows, Alberta
T3Z 1A4

Location foncière

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

Location initiale en 1975

Parrain

La Nation Tsuu T'ina (Réserve de Sarcee)

Groupe de clients

Les maisons de Redwood Meadows sont grandes et très chics. Il y a quelques ménages âgés sans enfants, mais le projet compte surtout des familles avec des enfants. Entre 80 % et 90 % des résidents vont travailler à Calgary. Le dernier recensement a compté 1 141 résidents, dont le tiers avait entre 25 et 44 ans et dont 36,5 % avait moins de 19 ans. Seulement 4,3 % avait plus de 65 ans.

Résumé

Nom	Redwood Meadows
Endroit	Townsite of Redwood Meadows, Alberta
Population	1 141
Type de logement	Maisons unifamiliales
Nombre de logements	351 construits jusqu'ici
Groupe de clients	Mixe mais surtout des familles

Origines et objectifs

Redwood Meadows est situé à 20 milles à l'ouest de Calgary. Le Townsite a été créé officiellement en 1974 suite à la cession conditionnelle de 1 600 acres de terrains de la Nation Tsuu T'ina (Bande indienne de Sarcee) à Sarcee Development Ltd, une société en propriété exclusive. Un terrain de golf et un lotissement résidentiel ont été aménagés sur le terrain. Les lots ont été sous-loués à des particuliers avec des baux prépayés jusqu'en 2049 (baux de 75 ans). Les premières maisons ont été construites en 1975.

Il s'agissait de fournir des possibilités de développement économique à la Nation Tsuu T'ina et des emplois pour les membres de la bande.

Même si le plan directeur de Redwood Meadows prévoit la construction de 1 200 unités de logement, y compris des logements plurifamiliaux, la Nation Tsuu T'ina n'envisage pas pour le moment d'élargir le projet. On a construit sur tous les terrains aménagés et il n'y a pas d'autres travaux d'aménagement en cours.

Aucun logement plurifamilial et aucun des projets commerciaux prévus n'ont été encore entrepris.

Description physique

- 351 maisons unifamiliales chics dans un secteur forestier le long de Elbow River.
- Les lots sont grands — entre 0,3 acres et 0,5 acres.
- Les maisons sont grandes aussi — la surface moyenne est probablement bien au delà de 2 000 pieds carrés. Le Land Use and Development Regulations de Redwood Meadows prévoit les dimensions minimales des maisons.
- Les lignes directrices en matière de design sont strictes. Par exemple, les faces extérieures des murs doivent être en bois, en brique ou en pierre de ton terreux. Les revêtements en vinyle ou en aluminium sont interdits.
- Les clôtures ne sont pas permises, ce qui crée une impression d'ouverture comme dans un parc.

Commodités et services

- Parcours de golf 18 trous (exploité par Sarcee Developments Limited).
- Chalet et restaurant (gérés par SDL).
- Installation de traitement de l'eau comprenant huit kilomètres de conduites principales d'eau.
- Étang d'égouts et station de relèvement.
- Routes pavées (sept kilomètres) et sentiers.
- Salle de tir.
- Bureau des installations communautaires et de l'administration (8 000 pieds carrés), où beaucoup d'événements communautaires se déroulent.
- Terrain polyvalent, terrains de tennis, terrain de basketball et trois aires de jeu.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain — comme toutes les réserves des premières nations, le bien foncier appartient au gouvernement fédéral et est réservé à perpétuité pour la Nation Tsuu T'ina (Bande indienne de Sarcee). La Bande a demandé au gouvernement fédéral de créer un bail de 75 ans pour le terrain de Redwood Meadows. Le bail principal a été signé le 6 septembre 1974 et expire le 5 septembre

2049. Les sous-locations, inscrites au Registre des terres indiennes du gouvernement fédéral, sont prépayées. À l'expiration du bail directeur, le terrain et les aménagements retournent à la Nation Tsuu T'ina. Au cours de la période visée par le bail, le bien foncier est cédé par la Bande à la Couronne.

- Mode d'occupation des logements : les résidents de Redwood Meadows détiennent un droit de tenure à bail à l'égard du bien immobilier. Les personnes qui achètent une maison signent une offre d'achat de droit de tenure à bail et la sous-location leur est transférée subséquemment. Le ministère des Affaires indiennes à Edmonton et la Bande de Sarcee doivent approuver le transfert d'un droit de tenure à bail d'une personne à l'autre. Les parties de l'entente d'achat d'un droit de tenure à bail sont Sarcee Developments Ltd. Et, à titre de conjoints tenants, l'acheteur et Sa majesté la Reine représentée par le ministère des Affaires indiennes.

Nature de la convention de bail

Comme nous l'avons indiqué, le bail principal du gouvernement fédéral viendra à expiration en 2049 et le bien foncier et les améliorations reviendront à ce moment là à Sa majesté la Reine du chef du Canada pour l'usage et le bénéfice de la Bande de Sarcee. Avant la date d'expiration du bail, les améliorations pourront être supprimées pourvu que le plan de suppression soit approuvé par la Bande de Sarcee.

Si le bail principal est renouvelé ou prolongé autrement, il existe une clause de l'offre courante d'achat d'un droit de tenure à bail qui stipule que les acheteurs détiennent le premier droit de sous-location de leur lot selon les termes qui seront fixés par Sarcee Developments, l'acheteur et le ministre des Affaires indiennes.

II. DÉVELOPPEMENT, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

Redwood Meadows a été aménagé par Sarcee Developments Ltd., une société en propriété exclusive de la Bande indienne de Sarcee.

Coûts et financement du projet

Non disponible.

Du point de vue des acheteurs particuliers, ils peuvent obtenir du financement hypothécaire de prêteurs importants, mais ce ne sont pas tous les prêteurs qui financent les achats à Redwood Meadows. L'assurance prêt hypothécaire de la SCHL est disponible si nécessaire.

Structure des prix

Une analyse des 30 ventes qui se sont produites en 1999 à Redwood Meadows indique un prix de vente moyen d'environ 225 000 $.

Questions de commercialisation

Même si les logements se vendent bien en ce moment, on se demande combien de temps cela va durer si un plan relatif à l'expiration du bail n'est pas élaboré dans un avenir assez rapproché.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Pour beaucoup de résidents, le fait que Redwood Meadows se trouve sur des terres amodiées n'a pas influencé du tout leur décision initiale d'acheter. Les résidents ont dit qu'ils étaient « tombés en amour » avec Redwood Meadows, avec la disposition des lieux, leur beauté et leur topographie, les dimensions des lots et l'apparence de la collectivité. Une fois installés dans la collectivité, les acheteurs ont également appris à apprécier le fort sentiment de collectivité qui y règne.

Les résidents disent souvent que leur décision d'acheter à Redwood Meadows était un investissement dans le mode de vie plutôt que dans l'immobilier.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Même si les résidents sont extrêmement satisfaits de Redwood Meadows comme lieu de résidence, certains commencent à s'inquiéter qu'il soit situé sur des biens fonciers loués des premières nations. De plus, comme nous l'avons déjà mentionné, les résidents commencent à songer à l'expiration du bail principal en 2049.

Outre ces questions, les résidents sont extrêmement satisfaits de Redwood Meadows en tant que milieu résidentiel qui n'a plus besoin d'amélioration. Les résidents citent non seulement la beauté de leur milieu, mais également le sentiment de collectivité et la liberté dont leurs enfants profitent, une liberté que les enfants canadiens n'ont pas depuis 50 ans ou plus. On apprécie aussi la proximité de Calgary.

Questions de gestion

Le Townsite of Redwood Meadows était à l'origine une ville patronale menée par SarceeDevelopments Limited (SDL), mais il a toujours été considéré que les résidents exploiteraient en fin de compte le Townsite. Pendant que le Townsite était exploité par SDL, la Nation Tsuu T'ina a dû subdiviser considérablement l'exploitation de la collectivité. Il a fallu de nombreuses années de négociation entre les gouvernements fédéral et provincial, le Conseil de la Bande de Sarcee et les résidents pour déterminer que Redwood Meadows ne pouvait pas devenir une municipalité, pour diverses raisons de juridiction.

Par conséquent, voulant être représentés officiellement par un corps élu, les résidents ont formé une société en 1986 — le Townsite of Redwood Meadows Administration Society, avec un président (Maire) et six directeurs (Conseillers). Les élections ont lieu en même temps que les autres élections municipales de l'Alberta. La Society a signé une entente avec la Nation Tsuu T'ina selon laquelle la Society exploite le Townsite au nom des résidents et pour eux. Redwood Meadows est une municipalité de fait qui offre aux résidents des services d'incendie, de police, d'évaluation et de perception, elle établit les règlements et les applique, enlève la neige, collecte les déchets, entretient les routes et fournit les services publics. Les résidents voudraient toutefois régler certaines questions de gestion publique. Par exemple, Redwood Meadows doit sans cesse se battre pour obtenir les subventions offertes à toutes les autres municipalités. La Society continue d'exercer des pressions auprès du gouvernement de l'Alberta afin d'être reconnue et admissible au financement provincial.

Charges mensuelles

Les résidents ne paient pas de charges mensuelles. Ils paient des impôts équivalents à ceux des résidents des autres municipalités de l'Alberta.

Satisfaction générale à l'égard du mode d'occupation

Extrêmement élevée.

Que peut-on tirer de l'expérience de Redwood Meadows pour les ensembles à location foncière?

Si l'environnement est bon, beaucoup d'acheteurs ne verront pas de problème aux baux pourvu qu'ils expirent plus tard — 50 ans peut-être.

Les acheteurs d'un droit de tenure à bail parlent souvent d'investissement dans le mode de vie plutôt que dans l'immobilier. Ils acceptent que leur investissement soit peut-être un peu moins sûr qu'un investissement en propriété franche, mais ils accordent plus d'importance à d'autres facteurs comme l'endroit ou le milieu par exemple.

Personne-ressource

Debbie Field
Directrice de Townsite
Redwood Meadows
1 Manyhorses Drive
Redwood Meadows, Alberta
T3Z 1A4
(403) 949-3563

Études de cas — Participation à la mise de fonds

Quint Development Corporation
Room 202 - 230 Avenue R South
Saskatoon, Saskatchewan
S7M 0Z9

Participation à la mise de fonds

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

1987

Parrain

Quint Development Corporation : une société sans but lucratif et communautaire de développement économique qui répond aux besoins de cinq quartiers du noyau central de Saskatoon.

Participants au Programme

Les ménages familiaux d'au moins un enfant et dont le revenu est faible ou modeste. Dans la première coopérative, le niveau maximum permis de revenu familial était 25 000 $; dans les coopératives qui ont suivi, le montant est devenu 30 000 $. Sept des familles de la coopérative originale de logement étaient des bénéficiaires de l'aide sociale lorsqu'ils se sont joints à la coopérative, mais trois personnes ont trouvé de l'emploi depuis ce temps. Toutes les coopératives ont certains membres qui travaillent et d'autres qui bénéficient de l'aide sociale. Le département des services sociaux de la Saskatchewan a convenu que la portion hébergement des paiements d'assistance sociale pouvait être appliquée aux versements hypothécaires.

Résumé

Nom	Quint Housing Co-operatives
Endroit	Saskatoon, Saskatchewan
Population	216 000
Type de logement	Maisons unifamiliales
Nombre de logements	40
Groupe de clients	Familles avec des enfants

Origines et objectifs

Quint a été formé en 1995 par un groupe de personnes qui voulaient créer des emplois et d'autres possibilités économiques dans cinq quartiers de Saskatoon. Il existe maintenant des programmes semblables à Prince Albert et à Regina, tous financés par le programme provincial d'aménagement des quartiers (Neighborhood Development Organization).

Quint a huit objectifs à long terme, dont l'un consiste à « améliorer la qualité et la disponibilité du logement abordable pour les résidents à faible revenu ».[105] Le logement amélioré et plus abordable est l'une des priorités des résidents des quartiers du centre de Saskatoon.

Voici les grands objectifs du programme de logement abordable de Quint :

- Améliorer et stabiliser la vie en famille dans la collectivité.
- Diminuer les coûts sociaux reliés à la médiocrité et à l'instabilité des conditions de logement.
- Réduire la pauvreté et la faim en créant du logement abordable.
- Créer des collectivités plus saines en améliorant la stabilité des résidents, leur fierté et leur engagement envers leurs collectivités.
- Établir des coopératives de logement qui soutiennent et améliorent les capacités des familles et des nouveaux propriétaires.
- Élaborer un sentiment de collectivité en travaillant ensemble dans les coopératives de logement.
- Aider les familles à faible revenu à accumuler du capital.
- Contenir la sortie de revenu des collectivités du centre.
- Acheter, rénover et améliorer le parc de logement vieillissant des collectivités centrales.
- Créer des possibilités d'emploi et de formation pour les résidents de la collectivité en rénovant et en améliorant les logements.

L'amélioration du taux d'accession à la propriété est en train de devenir un aspect clé de la politique de développement communautaire et du logement, principalement comme façon de mettre un terme au cycle de dépendance dans un marché du logement locatif instable et souvent inconvenable.[106]

Fonctionnement du modèle de logement

Les premiers logements sont financés initialement sur la base d'un prêt-subvention de 25 % fourni par le Neighborhood Home Ownership Program du gouvernement de la Saskatchewan, d'une subvention de 5 % de la Ville de Saskatoon et d'un prêt hypothécaire pour le reste du coût d'acquisition que la coopérative a obtenue des caisses populaires de Saskatoon ou St.Mary. Chaque membre de la coopérative doit rembourser le prêt hypothécaire de 70 %. Les membres dont le revenu est plus élevé doivent rembourser en plus une partie du prêt-subvention de 25 %. Les membres touchent la totalité ou une partie du prêt-subvention sur une période de cinq ans en faisant des versement hypothécaires réguliers et en participant à l'exploitation de la coopérative. La portion subvention dépend du revenu familial, variant entre 100 % pour les familles avec un revenu de moins de 25 000 $ et 50 % pour les familles qui gagnent entre 29 00 0$ et 30 000 $ par année.

[105] Quint Development Corporation, 1998-99 Annual Report
[106] Mawby, Russell, *Shared Ownership as an Affordable Housing Option*, 1996.

Au cours de cette période, le titre de chaque logement demeure au nom de la coopérative de logement. À la fin de cinq ans, les membres peuvent assumer le titre franc du logement, le prêt hypothécaire aussi, et quitter la coopérative. Ils peuvent assumer le titre et demeurer dans la coopérative, ou déménager.

Les obligations légales des membres vont être énoncées dans une convention de logement qui sera signée par le membre et par la coopérative de logement. On est en train de négocier la forme finale de la convention de logement. En attendant, les membres signent un document d'une page qui établit les paiements mensuels, les responsabilités et les obligations. Si les membres le désirent, ils peuvent joindre au titre de leur logement une spécification restrictive indiquant leur intérêt de propriété.

En plus de leurs versements hypothécaires et des droits de coopérative, les membres de la coopérative versent 50 $ par mois dans un fonds de réserve pour les temps difficiles qui sert à prêter de l'argent aux membres qui en ont besoin pour réparer leurs maisons. À la fin de cinq ans, les membres peuvent retirer le montant qu'ils ont déposé dans le fonds, moins ce qu'ils doivent peut-être encore à la coopérative, et se procurer ainsi un petit coussin de 3 000 $.

Description physique

La coopérative originale de 10 logements (la Quint Housing Co-operative) a été suivie de la Phase II, constituée de deux autres coopératives de logement la C.O.R.E. (Communities Organizing Roofs for Everyone) Housing Co-op et la Quint Good Neighbour Housing Co-op). Quint prévoit ajouter 20 autres unités à l'automne 1999.

Le fait que chaque coopérative contienne 10 unités au lieu de 8 ou 20 découle d'une réflexion approfondie. Quint et les membres éventuels des coopératives croyaient que 20 logements par coopérative serait un nombre trop élevé pour permettre aux membres de bien se connaître et qu'un nombre moins élevé que 10 signifierait que les fonctions nécessaires de coopérative seraient réparties entre trop peu de membres.[107]

Les logements sont tous des maisons unifamiliales des quartiers du centre de la ville couverts par Quint. Il s'agit en général de vieilles maisons (Deuxième guerre mondiale ou avant) qui ont besoin de certains travaux de rénovation pour être confortables).

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain — propriété franche
- Mode d'occupation des logements : pour les cinq premières années, le titre de toutes les maisons demeure au nom de la coopérative de logement, mais ce sont les membres particuliers qui fond les versements hypothécaires. Après cinq ans, les membres peuvent assumer le titre franc du logement et quitter la coopérative, assumer le titre franc et demeurer dans la coopérative, ou laisser le titre au nom de la coopérative.

Pourquoi une coopérative?

Les 10 unités de chacune des coopératives de logement de Quint sont dispersées pour la plupart, bien que quelques unités soient adjacentes. Les maisons des membres peuvent être situées à deux milles les unes des autres, une configuration très inhabituelle pour une coopérative de logement. Un autre aspect inhabituel des coopératives de Quint est la participation de membres non-résidents au conseil, du moins au cours des premières années d'existence des coopératives. Quint a choisi le modèle de coopérative pour diverses raisons :

[107] Si un grand nombre de membres choisissent de quitter la coopérative à la fin de la période de cinq ans, ceux qui restent peuvent choisir de se joindre à une autre coopérative.

- La philosophie coopérative qui fait en sorte que les membres contrôlent le processus démocratique. Le programme de logement de Quint a été élaboré de façon à refléter les désirs de ses membres au lieu de ceux d'un organisme extérieur.

- Le soutien que les membres peuvent se dispenser les uns les autres, celui qu'ils peuvent obtenir de Quint et des membres non-résidents qui font partie des conseils. Tous les membres sont des accédants à la propriété qui ne sont pas habitués à la vie sans locateur. Une évaluation du programme Quint vient de signaler que l'élaboration d'un programme de mentorat permettant aux familles d'apprendre à devenir propriétaires apparaît comme un aspect essentiel du succès de leur transition de l'état de locataires à celui de propriétaires.[108]

- Le revenu des membres est relativement peu élevé et ils disposent de peu de ressources pour s'occuper des urgences ou des réparations inattendues.[109] Le fonds de réserve pour les temps difficiles, dans lequel tous les résidents versent 50 $ par mois, fournit des fonds à des termes raisonnables pour aider les membres à payer les réparations dont ils ont besoin tout en permettant aux membres d'économiser de l'argent.

- En exploitant la coopérative, les membres acquièrent des compétences qu'ils n'auraient peut-être pas réunies autrement. En plus de compétences générales comme la gestion du budget, les membres acquièrent les compétences techniques requises pour réparer les maisons. Les membres des coopératives de logement ont la possibilité de se joindre à la Bent Nail Tool Co-op, qui offre des outils, des ateliers et des possibilités de formation aux membres. Tous les outils sont des dons et comprennent des échelles, des tondeuses à gazon, des marteaux et des scies. Le droit annuel d'emprunt est de 15 $ pour les membres qui font du bénévolat pour la Bent Nail Tool Co-op et de 25 $ pour ceux qui n'en font pas.

- Finalement, une partie du droit mensuel de coopérative paie le soutien de Quint lorsque c'est nécessaire. Il s'agit d'un soutien très sollicité dans les nouvelles coopératives. Même lorsque les coopératives sont plus établies, Quint offre du soutien en matière de vérification et de comptabilité.

II. DÉVELOPPEMENT, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

Beaucoup de personnes et d'organismes ont participé à l'élaboration et à l'exploitation du programme de logement abordable de Quint. Outre la Quint Development Corporation et les propriétaires eux-mêmes, les partenaires sont notamment :

- Saskatchewan Municipal Government
- Ville de Saskatoon
- Royal LePage
- Saskatoon Credit Union et St. Mary's Credit Union
- The Co-operators

[108] Szejvolt, Laverne and M. Sutherland, *Affordable Housing Program Evaluation*, 1998.

[109] D'autres programmes innovatifs d'accession à la propriété ont connu de graves problèmes parce que les propriétaires n'étaient pas capables d'assumer les coûts des réparations inattendues. En Nouvelle-Écosse par exemple, le programme New Dawn a constaté qu'un nombre considérable de propriétaires manquaient à leurs engagements parce que leurs versements hypothécaires et leurs autres dépenses de base épuisaient toute le revenu dont ils disposaient, les laissant incapables de payer les réparations et l'entretien.

- Ashford Realty
- SunCorp Appraisals
- Hardy and Hardy Lawyers
- Saskatoon Housing Authority
- Department of Social Services
- New Careers Corporation
- Kelsey/SIAST Institute
- AODBT Architects

Un grand nombre des partenaires du secteur privé offrent leurs service à Quint à des taux réduits.

Coûts du projet

Le prix maximum de logement autorisé par le gouvernement de la Saskatchewan, incluant tous les frais d'acquisition et de rénovation, est actuellement 45 900 $. Si ce montant était convenable au début du programme de logement, les augmentations de la valeur des biens immobiliers de Saskatoon ont amenuisé peu à peu le nombre de maisons de ce prix. Le programme a reçu une certaine dose de flexibilité bienvenue lorsque le gouvernement a permis à Quint d'excéder le prix maximum de logement dans certains cas, pourvu que les autres logements soient acquis sous le maximum. En tout et partout, le coût d'acquisition des 20 maisons du programme de la PhaseII ne pouvait pas excéder 900 000 $, plus la subvention de rénovation de 900 $ par maison. Cela signifiait qu'il était possible d'acquérir des maisons de 42 000 $ à 52 000 $. Dans la Phase I du programme, le prix maximum du logement était 45 000 $ et personne n'y dérogeait.

La contribution initiale réelle du gouvernement est restreinte au montant du prêt-subvention de 25 %. Si chacune des maisons de la Phase II avait été acquise au montant maximum de 45 000 $, cela signifierait un financement provincial de 225 000 $ (900 000 $ x 25 %). Le reste provient de la subvention de 5 % de la Ville et du prêt hypothécaire de 70 %.

La plupart des maisons ont besoin de travaux de rénovation. Ce sont les équipes de travail de Quint qui s'en occupent grâce à divers crédits de formation dispensés par les gouvernements provincial et fédéral. Le seul coût direct que Quint doit assumer est celui des matériaux, ce qui garde le prix du logement bas. Le programme de rénovation offre des possibilités de travail aux membres des équipes. Mais Quint a beaucoup de difficultés à financer le coût des formateurs et des superviseurs des équipes de travail. En effet, les programmes de formation du gouvernement paient les salaires des stagiaires, mais pas ceux des formateurs.

Pour les 20 logements de la Phase II, les coûts de rénovation étaient en moyenne 2 800 $ par maison. Il a fallu reconstruire entièrement l'intérieur d'une maison pour 15 000 $. Mais les réparations consistaient habituellement à réparer ou à remplacer les systèmes de chauffage et d'électricité. Les quartiers couverts par Quint comptent un certain nombre de bonnes maisons qui seraient d'excellentes candidates pour l'acquisition et la rénovation, sauf en ce qui a trait à la mauvaise condition de leurs fondations, dont la réparation peut facilement coûter 10 000 $ ou plus.

Les frais mensuels des résidents sont très modérés, habituellement autour de 400 $.

Financement de l'élaboration du projet

Voir la section du Financement du projet.

Financement du projet

Le gouvernement de la Saskatchewan a fourni 25 % du fonds d'acquisition sous forme d'un prêt-subvention, et la ville de Saskatoon une subvention de 5 %. Les coûts de rénovation sont couverts de deux façons — le coût des matériaux est ajouté au coût d'acquisition du logement, tandis que le coût du travail est couvert par des programmes de formation à l'emploi comme New Careers et Post Secondary Education and Skills Training.

Chaque coopérative de logement prend 10 prêts hypothécaires individuels équivalant à 70 % du coût total de chaque logement. Chaque membre paie le prêt hypothécaire de 70 % sur son propre bien. Les propriétaires touchent le capital du prêt-subvention sur une période de cinq ans en faisant des versements hypothécaires réguliers et en participant à l'exploitation de la coopérative.

Structure des prix

Le prix maximum de logement permis en vertu du programme est 45 900 $. Après déduction du capital de 30 % du coût total d'acquisition et de rénovation du logement, et en ajoutant les droits mensuels de coopérative (couvrant les impôts fonciers, l'assurance et de légers frais d'administration pour Quint) et les dépôts dans la réserve pour les temps difficiles, les membres de la coopérative ont habituellement des charges mensuelles de 400 $ ou moins. La maison la plus dispendieuse du programme coûte 444 $ par mois à son propriétaire.

Questions de commercialisation

Les maisons Quint se vendent principalement de deux façons — par l'entremise de rencontres communautaires et par le bouche à oreille. Quint entreprend le processus de recherche d'un logement convenable dès que les nouveaux membres sont acceptés. Il arrive parfois qu'un logement soit acquis avant qu'une famille ait été choisie pour l'habiter, mais ce sont des exceptions.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Les coopératives de logement de Quint sont une forme particulière de logement. Elles attirent les gens en partie parce qu'il est possible d'accéder à la propriété à prix abordable et aussi parce qu'elles offrent un soutien aux propriétaires nouveaux et inexpérimentés.

Comme nous l'avons déjà indiqué, tous les membres étaient des locataires avant de devenir membres de Quint et ce sont tous des ménages à revenu relativement peu élevé. Sans avoir tous exactement les mêmes raisons d'habiter à Quint, ils partagent des situations semblables :

- L'un des propriétaires vit dans une famille de cinq personnes, formée de trois enfants et deux parents, dans laquelle un seul parent a un emploi assez peu rémunéré. Avant de déménager à Quint, la famille vivait dans une unité de logement public très petite. En outre, ils n'avaient pas les ressources financières pour accumuler la somme nécessaire pour un versement initial. Maintenant, après une période de cinq ans, ils seront propriétaires de leur logement avec un prêt hypothécaire abordable et disposeront d'un petit coussin de 3 000 $.

- Un autre propriétaire est un parent célibataire de deux jeunes garçons avec qui il vivait auparavant dans un appartement loué où ils craignaient toujours de faire du bruit. Ils possèdent maintenant leur propre maison avec une cour et le père a lancé sa propre entreprise grâce aux compétences qu'il a acquises en faisant partie du conseil de la coopérative. Leurs paiements à la coopérative sont en outre moins élevés que leur loyer précédent.

- Une autre membre avait toujours été locataire et elle louait une maison au coût de 550 $ par mois lorsqu'elle a entendu parler de Quint. Elle, son mari et ses enfants sont en train d'acheter leur maison et les paiements mensuels seront beaucoup moins élevés que leur loyer précédent.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Tous les membres apprécient le logement très abordable de Quint. La plupart des membres ne paient pas plus de 400 $ par mois en versements hypothécaires, impôts fonciers, assurance, droits de coopérative et dépôts dans la réserve pour les temps difficiles.

Beaucoup de membres ont trouvé au début que la propriété d'une maison et la participation à l'exploitation d'une coopérative exigeaient beaucoup d'énergie, mais le fait d'apprendre tous ensemble avec le soutien de Quint a allégé considérablement leur stress.

Questions de gestion

Le conseil d'administration de chaque coopérative est composé de ménages membres et d'un certain nombre de conseillers de l'extérieur. Après le stade initial d'aménagement, chaque coopérative peut décider combien de conseillers elle décide de conserver. Le premier conseil d'administration de la première coopérative comptait 17 personnes; elles sont actuellement 12 et seront bientôt 10. La présence de conseillers de l'extérieur au sein des premiers conseils d'administration est considérée comme un atout par les membres.

Charges mensuelles

En plus de déposer 50 $ par mois dans la réserve pour les temps difficiles, les membres paient un droit de coopérative de 62,50 $ par mois, couvrant ce qui suit :

- Les frais d'administration de Quint Development Corporation pour les services de comptabilité.
- Les droits de soutien pour couvrir une partie du soutien dispensé par le coordonnateur du logement de Quint.
- Des frais de rencontre comme les services de garderie, les rafraîchissements, les photocopies et les frais de courrier.
- Des événements sociaux spéciaux déterminés par les membres de la coopérative.

Les membres paient également leurs services publics, qui coûtent environ 150 $ par mois.

Satisfaction générale à l'égard du mode d'occupation

Les membres de Quint sont très satisfaits de leurs conditions de vie. En plus d'obtenir du logement de bonne qualité à un prix abordable, ils accèdent au marché de la propriété et accumulent un coussin. Ils apprécient également la possibilité d'acquérir de nouvelles compétences et de vivre dans une collectivité tricotée serrée.

Que peut-on tirer de l'expérience de Quint pour les modèles à possession avec participation à la mise de fonds?

- Il est extrêmement important de fournir un système de soutien solide aux accédants à la propriété. Dans le cas de Quint, les membres de la coopérative obtiennent du soutien non seulement de Quint, mais des autres membres aussi.
- La création d'une réserve pour les temps difficiles ou d'un mécanisme semblable est une idée très utile, non seulement pour protéger les ménages à faible revenu des dangers des réparations de maison imprévues et impossibles à payer, mais également pour leur permettre d'accumuler un coussin.
- L'existence d'une structure parallèle comme la Bent Nail Tool Coopérative qui aide les propriétaires à acquérir les compétences requises est également une bonne idée.
- Le modèle Quint model ne fonctionnerait pas sans une certaine part de financement du gouvernement et sans prix abordables pour les maisons. Toutefois, dans les centres où il est souhaitable de stabiliser les quartiers, le niveau requis de financement initial du gouvernement est modeste.

Personne-ressource

Laverne Szejvolt
Quint Development Corporation
02-230 Avenue R South
Saskatoon, Saskatchewan
S7M 0Z9
(306) 978-4041

Home Equity Participation Program
Divers endroits
Windsor, Ontario

Participation à la mise de fonds

I. DONNÉES DE BASE

Année d'occupation

1993 à 1997 (trois phases)

Parrain

Winhome, une société de logement sans but lucratif subventionnée par la municipalité.

Groupe de clients

Le programme était destiné aux ménages à revenu très modeste. On a d'abord visé les ménages dont le revenu annuel était entre 30 000 $ et 40 000 $. Les phases suivantes ont haussé le niveau de revenu, visant dorénavant les ménages qui gagnaient entre 35 000 $ et 45 000 $. La hausse du niveau de revenu requis a été influencée par les coûts de construction et de financement des maisons vendues en vertu du programme, ainsi que par les taux hypothécaires qui prévalaient. Le ratio hypothèque/revenu ne devait pas être plus élevé que 25 %.

Résumé

Nom	Home Equity Participation Program
Endroit	Windsor, Ontario
Population	200 000
Type de logement	Maisons unifamiliales et jumelées
Nombre de logements	17
Groupe de clients	Familles

À titre d'exemple, les frais de capital, d'intérêt et d'impôt foncier (PIT) de 786 $ par mois exigent un revenu minimum de 3 144 $ par mois ou 37 728 $ par année. Un ménage à revenu moins élevé doit fournir un certain montant de capital comptant — un ménage gagnant 30 000 $ par année pourrait se permettre, au mieux, 625 $ en coût de PIT, ou une hypothèque maximale de 54 000 $. Le capital requis serait donc 18 500 $.

Origines et objectifs

La ville de Windsor a établi en 1989 son comité du maire sur le logement. Le comité avait pour mandat de créer plus de logement abordable à Windsor pour les ménages à revenu faible et modeste. Il s'agissait d'examiner des méthodes originales de promotion de la production de logement abordable à Windsor.

Le comité était formé de représentants du secteur privé, d'entreprises locales, de la Ville de Windsor, des Travailleurs canadiens de l'automobile, du secteur du logement sans but lucratif et de citoyens intéressés. On a demandé du soutien d'organismes comme la SCHL, le ministère du Logement de l'Ontario, le département de la planification, de la construction et de la propriété de la Ville et le bureau du Greffier.

Le comité a vite constaté que le coût élevé du logement locatif constituait un gros problème à Windsor. Il croyait que c'était à cause de la production insuffisante de nouveau logement locatif privé. Le contrôle des loyers semblait limiter la capacité des promoteurs privés d'établir de nouveaux projets locatifs viables. Les loyers élevés limitaient aussi la capacité d'épargne des ménages. L'entrée sur le marché de la propriété était difficile. Le comité croyait en outre qu'il devait trouver des façons d'utiliser les terrains publics pour venir à bout de la pénurie de logement abordable.

Le comité a engagé en 1990 un cabinet de consultants en logement, Zock and Associates, chargé de coordonner des ateliers qui élaboreraient des modèles types possibles pour corriger la pénurie de logement abordable. L'un des trois modèles proposés était le Equity Participation Program. Un projet pilote de construction de cinq logements sur des terrains appartenant à la municipalité a été approuvé en 1991. Les cinq logements en question ont été terminés et occupés en 1993.

Fonctionnement du modèle de logement

Le Equity Participation Program s'adressait aux accédants à la propriété qui étaient en mesure de supporter les coûts mensuels de la propriété sans posséder suffisamment d'argent pour le versement initial. Ces ménages n'étaient pas capables d'économiser suffisamment d'argent parce qu'ils dépensaient trop pour leur loyer et pour y vivre. Les hypothèques conventionnelles exigeaient un versement initial de 25 % du prix d'achat d'un logement. Les prêts à ratio plus élevé (par l'entremise de la SCHL) exigeaient un versement initial de 10 % (à l'époque), mais beaucoup de ménages n'étaient pas en mesure d'en assumer les paiement hypothécaires mensuels.

Le Equity Participation Program offert par Winhome, une société de logement sans but lucratif subventionnée par la municipalité, offrait des lots appartenant à la ville pour la construction de maisons unifamiliales et jumelées. Ces sites étaient loués aux ménages admissibles pour une période maximale de 10 ans à un coût nominal de 1 $ par année. Les ménages ont obtenu du financement garanti par l'assurance prêt hypothécaire LNH pour le coût de leur logement. Les participants au programme pouvaient acheter leurs lots à la valeur du marché à tout moment au cours de la durée de leur bail. On s'attendait à ce que cela devienne possible en raison de l'augmentation des revenus et des valeurs des logements. Les

participants pouvaient aussi revendre leurs logements, même si la valeur du marché de leurs lots était remboursable au moment de la revente.

Les maisons ont été construites par la Ville de Windsor. La ville a travaillé avec un architecte local (J.P. Thomson Associates) pour élaborer des designs et des spécifications. On a choisi un entrepreneur par processus d'appel d'offres public. Le projet pilote a été suivi de deux phases du programme, comptant chacune environ six unités. Ces logements ont été construits et occupés entre 1995 et 1996. Une quatrième phase de six unités prévue pour 1997 n'a toutefois pas été construite.

Les ménages devaient respecter les exigences suivantes pour être admissibles au programme :

1. Être citoyen canadien ou résident autorisé permanent du Canada.
2. Habiter à Windsor depuis au moins 12 mois.
3. Avoir au moins un enfant à charge.
4. Ne jamais avoir été propriétaire d'un logement ou d'un logement en copropriété.
5. Avoir un revenu qui permettrait un ratio de service de la dette inférieur à 25 %.
6. Avoir un revenu familial brut d'au moins 30 000 $ par année.
7. Avoir un revenu familial brut inférieur à 40 000 $ par année.
8. Posséder des antécédents satisfaisants en matière de crédit.

Les candidats étaient choisis par tirage au hasard.

On peut illustrer les ententes de participation à la mise de fond du programme au moyen de l'exemple suivant (utilisé dans un rapport de Zock and Associates).

Entre 1980 et 1990, les prix des maisons de Windsor ont augmenté en moyenne de 7 % par année. Le projet pilote s'est traduit par des maisons d'une valeur moyenne de 105 000 $, incluant un lot d'une valeur de 32 000 $. Il aurait fallu un prêt hypothécaire pour la différence de 73 000 $. Selon ces facteurs, la valeur d'un logement financé en vertu du programme augmenterait jusqu'à environ 193 040 $ en 10 ans, compte tenu d'une appréciation de 7 % pendant neuf ans. Advenant que la valeur du lot augmente au même rythme, elle serait de 62 950 $ à la fin des 10 ans. Supposant un financement de 9,75 % (le taux prévalant à ce moment là), le capital du ménage serait d'environ 68 935 $. La plus grande partie de cette augmentation du capital découlerait de l'appréciation du marché.

APPRÉCIATION DU CAPITAL DE 7 %

	Initial	An 2	An 3	An 10
Valeur du logement	105 000 $	112 350 $	137 630 $	193 040 $
Moins prêt hypothécaire	73 000 $	71 438 $	68 461 $	61 155 $
Moins valeur du lot	32 000 $	36 640 $	45 030 $	62 950 $
Capital	0	4 272 $	24 139 $	68 935 $

Les ménages participants seraient capables de se refinancer aussitôt que leur position financière personnelle et la valeur de leur maison le permettraient. Leurs versements hypothécaires mensuels initiaux en vertu du programme (73 000 $ à 9,75 %) auraient été 641 $ et leurs impôts fonciers 146 $ pour un total de 787 $. Ce montant aurait été équivalent au coût de location de logement comparable. Le refinancement à l'an 10 aurait fait passer leur prêt hypothécaire à 124 105 $, la valeur du lot à l'an 10 plus le reste du prêt hypothécaire initial. Cela représenterait 64 % de la valeur du logement. Le versement hypothécaire (9,75 %)

augmenterait à 1 089 $, signifiant une augmentation annuelle moyenne de 5,5 %. Les loyers étaient censés augmenter au même rythme. Plus important, on s'attendait à ce que les revenus des ménages, du moins pour les participants au programme, augmentent au moins autant que les loyers et les valeurs des logements, sinon plus.

Pour la Ville de Windsor, il était très intéressant d'offrir ce programme sans frais de gestion pour elle et en payant seulement des frais d'administration limités. Tous les ménages participants étaient censés être indépendants. Aucun service additionnel n'allait être fourni. Les participants au programme seraient responsables de l'organisation de leur propre financement. La Ville de Windsor récupérerait ses coûts de préaménagement (droits d'architecture et autres) avec le produit de la vente des logements. Ses seuls coûts permanents seraient associés à l'administration du bail foncier.

Description physique

Unités unifamiliales et jumelées. Les unités de la Phase 4, qui n'ont pas été construites, étaient typiques de celles construites en vertu du programme. Chaque unité comptait environ 1 036 pieds carrés (brute) et l'étage était fini avec une cuisine, une salle à manger, 3 chambres à coucher et une salle de bains. L'étage était à un demi niveau au dessus du sol. Escalier.

Le niveau inférieur était principalement de l'espace non aménagé (environ 975 pieds carrés), un demi niveau sous le sol pour servir d'espace pratique et d'entreposage qu'il serait possible de transformer plus tard en salle familiale, chambre à coucher et salle de bains. Les entrepreneurs devaient indiquer dans leur offre un prix distinct pour la pause des plaques de plâtres, mais sans ruban, sablage ou peinture. Il faut également noter que la documentation relative à l'appel d'offres exigeait un prix distinct pour le traitement des murs, des plafonds, des cadres de porte, des rampes, des boiseries et des plinthes de chauffage à l'étage. Les acheteurs/résidents pourront compter sur un apport de compétences pour ces travaux.

Les six unités de la Phase 4 devaient être construites sur des lots appartenant à la ville, près de High Street et Laurendeau Avenue. Chaque lot avait 45 pieds de façade et 105 pieds de profondeur, ce qui était également typique des lots aménagés en vertu du programme. Toutes les maisons devaient être à ossature de bois sur des fondations de béton, avec revêtement mural en bouleau et bardage en vinyle au-dessus du sol. Les sous-sols étaient prêts à accueillir une natte isolante R-12. Les parties supérieures des immeubles devaient être revêtues de vinyle préfini avec vinyle pour les fenêtres et extérieur du volet traité. Les unités étaient bien conçues et utilisaient efficacement l'espace. La brique et le vinyle préfini à l'extérieur ne nécessitaient pas d'entretien.

Mode d'occupation (terrain et logement)

- Mode d'occupation du terrain : propriété franche. Les participants ont reçu un bail foncier de cinq ans, renouvelable pour cinq années additionnelles. À la fin de la deuxième période du bail, il était possible d'acheter le terrain à sa valeur courante du marché, établie par un évaluateur. Le lot pouvait être acheté n'importe quand au cours des deux périodes du bail.

- Mode d'occupation des logements : les participants au programme achetaient les maisons conformément aux modalités du bail foncier. Ils pouvaient obtenir du financement par prêts hypothécaires conventionnels ou garanti par l'assurance prêt hypothécaire LNH. En cas de forclusion, toutefois, le service de la dette avait préséance sur les prêts assurés. Par conséquent, dans ces circonstances, la Ville de Windsor pouvait devenir responsable du prêt hypothécaire. Tous les participants au programme ont déposé, dans une réserve

pour les temps difficiles, un montant égal à deux mois de paiement hypothécaire à titre de garantie additionnelle contre manquement.

La Equity Occupation Agreement protégeait l'intérêt foncier de la Ville de Windsor et fournissait le cadre légal pour les responsabilités des participants au programme. En cas de manquement du participant (occupant), la Ville pourrait obliger la vente de la maison, dont le produit servirait à rembourser (dans l'ordre suivant) les sommes dues au prêteur hypothécaire, à la Ville de Windsor (Winhome), y compris la valeur du lot et tous les frais encourus pour exécuter la vente, et finalement au participant.

II. DÉVELOPPEMENT, FINANCEMENT ET COMMERCIALISATION

Modèle de développement/Ententes de partenariat

- Le Programme était le résultat direct de l'initiative de la Ville de Windsor, d'abord en établissant le comité du maire sur le logement et en cherchant ensuite des façons de régler les problèmes d'abordabilité du logement. L'organisme responsable était sa société de logement sans but lucratif, Winhome.
- La SCHL a participé, à l'origine, à titre d'organisme de ressource pour le comité du maire sur le logement et ensuite à titre d'assureur du projet pilote.
- Les phases subséquentes ont obtenu le soutien du Civic Employees Credit Union.
- Un architecte local a fourni du soutien professionnel et les entrepreneurs locaux ont tous été choisis sur appel d'offres public.

Coûts du projet

Il n'y a pas d'information disponible sur le coût du projet. Les maisons ont été vendues au seuil de rentabilité sans rendement financier direct pour la Ville de Windsor.

Financement de l'élaboration du projet

Tout le financement de l'élaboration du projet a été fourni par la Ville de Windsor.

Financement du projet

Le financement de la construction a été dispensé au moyen d'avances des prêts hypothécaires permanents établis par chaque participant.

Structure des prix

Les maisons construites en vertu du Programme avaient un prix de seuil de rentabilité. Les participants au programme devaient payer un prix incluant la construction, les droits d'architecture, l'intérêt provisoire et les autres droits et charges. Les participants au programme étaient responsables de tous leurs coûts de financement et leurs frais juridiques. Les participants au programme ont également versé de l'argent dans un fonds de réserve pour les temps difficiles, comme nous l'avons déjà indiqué.

Comme nous l'avons mentionné, la contribution des participants peut varier (ou diminuer) à mesure que les valeurs marchandes de leurs maisons changent. La participation de la Ville de Windsor augmente (ou diminue) à mesure que la valeur de chaque lot change. Chacun des participants partage par conséquent l'augmentation (ou la diminution) de la valeur de chaque maison et de chaque lot proportionnellement. La Ville de Windsor considérait que cette situation était désirable puisqu'elle ne changeait pas ses enjeux financiers relativement à ses biens immobiliers. En fait, le programme a probablement accéléré

l'aménagement des terrains excédentaires et leur ajout à l'assiette fiscale de la Ville.

Du point de vue des participants au programme, ils ont pu accéder au marché du logement sans versement initial important ou sans prêt hypothécaire important dont les versements n'auraient pas été abordables.

Questions de commercialisation

Les phase initiales étaient très populaires et les candidats ont été choisis par loterie. Seuls des frais limités de commercialisation ont été encourus. La phase finale (la quatrième) n'a pas suscité beaucoup d'intérêt en raison de divers facteurs que nous allons examiner ci-dessous.

Le mode d'occupation a-t-il été un facteur dans la décision initiale d'emménager dans cet ensemble?

Il s'agissait d'un facteur crucial. Le programme s'adressait aux ménages qui n'auraient pu accéder autrement au marché du logement.

III. SATISFACTION DES CLIENTS

Le projet pilote a été évalué en 1994. Les familles des cinq premières maisons construites en vertu du Programme ont répondu de façon très positive (cote de 9 sur 10 en moyenne). Toutes ces familles étaient satisfaites de leurs maisons et de leurs quartiers. Elles se sentaient capables d'acquitter leurs charges mensuelles et ne s'attendaient pas à avoir de la difficulté à acheter leur lot au cours des dix prochaines années.

Ces premiers participants au programme ont demandé des modifications de design, comme l'ajout d'un garage, la pose de plaques de plâtre au sous-sol et la finition de celui-ci, y compris l'aménagement paysager. La plupart auraient voulu participer plus au design de leur maison mais, dans l'ensemble, ils étaient extrêmement satisfaits du programme.

Seul l'entrepreneur qui a participé au projet pilote a émis des critiques concernant son expérience. Celles-ci avaient principalement trait au nombre de modifications de construction exigées par les participants. L'entrepreneur s'est également plaint des retards de paiement et de la rentabilité de l'ensemble de sa participation au projet. De leur côté, les participants n'étaient pas enchantés de la participation de l'entrepreneur et déploraient son attitude et ses compétences organisationnelles. Cela ne les a toutefois pas empêchés d'être généralement positifs envers le programme.

On a reçu des commentaires favorables des voisins des maisons construites au cours de la phase pilote (même s'ils croyaient qu'on aurait dû leur offrir la possibilité d'acheter l'un des lots utilisés), des avocats des participants (même s'ils ont dit que leurs clients n'auraient pas dû avoir la permission d'occuper la maison avant qu'elle soit terminée), des prêteurs hypothécaires qui ont souligné l'importance de l'assurance prêt hypothécaire LNH, de l'avocat de la ville, de l'architecte (même s'il s'est également dit insatisfait de l'entrepreneur, il convenait qu'il y avait lieu de limiter les modifications de construction) et de la SCHL (Windsor).

Le commissaire des finances et les commissaires intérimaires de la propriété et du logement de la Ville de Windsor ont indiqué leur soutien au programme et leur satisfaction à l'égard des résultats du projet pilote.

Dans la poursuite du programme en 1995, on a essayé de résoudre les problèmes évidents de communication concernant une partie des difficultés que nous venons de mentionner. Pour ce faire, on a souligné les détails et le processus du programme à l'occasion d'une rencontre initiale avec les participants au programme, leurs avocats et leurs prêteurs. On a révisé les documents d'appel d'offres afin de veiller à ce que les soumissionnaires soient mis au courant de la nature du programme et du fait que les participants devaient participer au design de leurs maisons. On a demandé d'autres prix pour les garages, la finition des salles familiales et des salles de bains au sous-sol, l'aménagement paysager, etc. On a également organisé des rencontres mensuelles de construction avec les participants, Winhome, les entrepreneurs et l'architecte.

C'est ainsi qu'on a tenu compte des problèmes soulevés au cours du projet pilote. La satisfaction des participants à l'égard du programme est demeurée élevée au cours des Phases 2 et 3.

En 1999, quatre ou cinq des 17 lots (environ) aménagés en vertu du programme avaient été achetés par leurs propriétaires. Le programme n'a pas connu de problèmes importants, même si un ou deux participants ont connu des problèmes financiers (pour des raisons personnelles ou familiales). Le fonds de réserve pour les temps difficiles a été utilisé seulement une fois. L'une des unités achetées a été revendue.

La phase quatre du programme n'a pas été réalisée même si les invitations à présenter une demande ont été faites à l'automne 1997. On a reçu seulement deux réponses et ces candidats ont changé d'idée lorsqu'il a fallu refaire les offres de construction en raison de problèmes de coûts. Cet intérêt limité découlait probablement de la diminution des taux d'intérêt — d'autres options de logement sont devenues plus abordables. La SCHL a également offert des prêts garantis avec des versements initiaux de 5 %. De plus, les lots offerts au cours de cette phase n'étaient pas situés dans des endroits aussi intéressants que ceux des phases précédentes. Finalement, le programme a perdu le soutien des prêteurs qui avaient déjà participé, bien qu'une coopérative locale de crédit soit demeurée intéressée.

Que peut-on tirer de l'expérience de ce projet pour les programmes de possession avec participation à la mise de fonds?

- Dans les bonnes circonstances, un gouvernement municipal peut entreprendre un programme de logement qui tient compte des problèmes d'abordabilité des acheteurs.
- Une initiative municipale semblable peut dégager des retombées positives pour la municipalité, en utilisant par exemple les lots excédentaires et en les ajoutant à l'assiette fiscale de la municipalité.
- Ce type d'initiative peut exiger le soutien d'autres paliers de gouvernement. La disponibilité de l'assurance prêt hypothécaire était un facteur crucial.
- Dans ce genre de programme qui comporte la participation financière des acheteurs, la nécessité d'une communication continue entre tous les participants est particulièrement importante.

Personne-ressource

Glen R. Adams
Directeur des locaux et des installations
Secrétaire-directeur, Winhome
Services généraux
Ville de Windsor
68 Chatham Street East
Windsor, Ontario
N9A 2W1
(519) 255-6400 Ext 6308

Annexe B : Bibliographie

Bibliographie

Bostwick, Mark, *A Guide to Developing Resident Funded Housing Co-operatives for Seniors*, non daté

Burgess, Bob et Lorna Lyons, *Seniors and Equity Housing Co-operatives*, 1995

SCHL Winnipeg, *Le marché de la location viagère*, Été 1997.

Creative Communities, *Planning for Cohousing*, 1994.

Davis, Christine, *Cahier d'information sur les baux viagers*, SCHL, 1993

Doyle, Veronica, *Equity Co-operatives in British Columbia — Development and Operation*, 1993

Energy Pathways, Inc., *La planification des ensembles d'habitations communautaires*, Rapport ACT, 1997

Hamilton, Stan, *Rapport sur la location foncière résidentielle*, SCHL, 1991.

Hanson, Chris, *The Cohousing Handbook*, Hartley and Marks, 1996

Kraus, Deborah, M. Eberle et J. Pomerleau, *Solutions aux problèmes d'abordabilité du logement : 15 initiatives réussies*, SCHL, 2000

McCamant, K. et C. Durrett, *Cohousing A Contemporary Approach to Housing Ourselves*, Habitat Press, 1988.

Vance, John et Alice Sundberg, *Producing Starter Homes Through the Equity Co-op Model*, 1994

Annexe C : Guide d'entrevue

Information sur la satisfaction des résident(e)s, Aînés (partie remplie individuellement ou en groupe)

1. Avant d'emménager ici, étiez-vous

   propriétaire_____
   locataire_____
   autre_____(précisez)?

2. Pour les personnes qui étaient propriétaires : quels sont les aspects que vous aimiez et ceux que vous n'aimiez pas dans votre vie de propriétaire? Cochez toutes les réponses qui s'appliquent à votre cas.

Facteur	J'aimais	Je n'aimais pas
Travail dans la cour		
Coût		
Responsabilités de l'entretien		
Problèmes liés à la sécurité		
Taille du logement		
Caractéristiques physiques (par exemple, escaliers)		
Voisinage		
Absence de services		
Solitude		

3. Pour les personnes qui étaient locataires : quels sont les aspects que vous aimiez et ceux que vous n'aimiez pas dans votre vie de locataire ? Cochez toutes les réponses qui s'appliquent à votre cas.

Facteur	J'aimais	Je n'aimais pas
Ne pas avoir de cour		
Coût		
Propriétaire		
Problèmes liés à la sécurité		
Taille/conception du logement		
Voisinage		
Absence de services		
Solitude		

4. Le fait que votre nouvelle résidence se trouve dans une coopérative d'habitation à capitalisation/un ensemble à baux viagers était-il important dans votre décision de venir vivre ici?

   Oui _____
   Non _____

5. Dans la négative, quels facteurs étaient importants pour vous?

Facteur	Essentiel	Souhaitable	Sans importance
Emplacement			
Prix			
Logement plus petit			
Caractéristiques du design			
Responsabilités d'entretien			
Aimait le parrain			
Aimait les voisins			
Aimait les services			
Aimait les commodités			

6. Dans l'affirmative, quels genres de facteurs sont entrés en ligne de compte dans votre choix d'une coopérative d'habitation à capitalisation/un ensemble à baux viagers?

Facteur	Essentiel	Souhaitable	Sans importance
Abordabilité			
Responsabilités d'entretien			
Voisins			
Taille du logement			
Caractéristiques physiques (escaliers, nombre de salles de bains, etc.)			
Commodités intéressantes à mesure que l'on vieillit			
Jardin			
Services (par ex., repas, service d'urgence, soins médicaux)			
Sécurité du monde d'occupation			
Activités planifiées			
Parrain			
Participation à la gestion			
Croissance du capital			
Plus de propriétaire			
Sécurité des lieux			

7. Avez-vous envisagé d'autres modes d'occupation avant d'arrêter votre choix sur celui-ci?

Oui _____
Non _____

8. Dans l'affirmative, quels autres modes avez-vous envisagés et pourquoi?_____
_____

10. Êtes-vous de façon générale satisfait(e) de votre choix?

- Oui, parfaitement_____
- Oui, la plupart du temps_____
- Non_____

11. Dans l'affirmative, quelles sont les choses qui vous plaisent le plus ici?

- Taille et disposition des pièces_____
- Commodités qui me faciliteront la vie à mesure que je prendrai de l'âge_____
- Aires communes_____
- Emplacement_____
- Coût raisonnable_____
- Amis et voisins_____
- Activités organisées_____
- Services_____
- Sécurité_____
- Sécurité du mode d'occupation (aucun risque d'avoir à déménager si tel n'est pas mon désir)_____
- Bonne gestion_____
- Charges mensuelles raisonnables_____
- Mon capital augmentera si le marché s'améliore_____

12. Dans la négative, quelles sont les choses qui ne vous plaisent pas ici? (cochez toutes les réponses qui s'appliquent)

- Je n'aime pas la taille du logement_____
- Je n'aime pas la disposition des pièces_____
- Je n'aime pas le type d'immeuble_____
- Manque d'intimité_____
- Trop bruyant_____
- Densité trop élevée_____
- Pas assez d'espace vert_____
- Je n'aime pas mes voisins_____
- C'est trop cher _____
- C'est mal géré_____
- Je m'inquiète de la sécurité_____
- Les services dont j'ai besoin ne sont pas disponibles_____
- Mon capital n'augmentera pas_____
- Il y a trop de restrictions_____
- Je m'inquiète de ce qui m'arrivera lorsque je serai moins autonome _____
- Je ne comprends pas le mode de fonctionnement de l'immeuble_____

Commentaires_____
_____

13. Connaissez-vous des gens qui ont quitté l'immeuble pour des raisons autres que le décès?

- Oui_____
- Non_____

14. Dans l'affirmative, pour quelle raison ont-ils quitté?

- Pour aller dans un foyer de soins_____
- Pour aller chez un membre de leur famille_____
- Pour aller dans un autre immeuble_____

Commentaires_____
_____

15. Y a-t-il une raison pour laquelle vous ne pourriez pas vivre ici jusqu'à ce que vous en décidiez autrement ou jusqu'à votre décès?

- Oui_____
- Non_____

Dans l'affirmative, quelle est cette raison?_____
_____

16. Voyez-vous le montant que vous versez pour votre logement comme

- le paiement d'un logis_____
- un investissement_____
- les deux_____

17. Lorsque votre bail ou votre statut de membre se terminera, votre investissement vous sera-t-il remboursé au même montant que celui investi_____

- Remboursé en fonction de l'augmentation du coût de la vie_____
- Remboursé en fonction des augmentations du marché_____
- Autre_____
- Je ne sais pas_____

18. Recourez-vous à certains des services offerts ici?

- Oui_____
- Non_____

19. Dans l'affirmative, quels sont ces services et combien coûtent-ils environ?

- Repas _____
- Transport _____
- Soins personnels _____
- Activités récréatives _____
- Entretien ménager _____
- Service d'emplettes _____
- Soins de santé _____
- Autre (veuillez préciser) _____

20. Y a-t-il des services dont vous avez besoin maintenant, mais que vous n'êtes pas en mesure d'obtenir ici?

- Oui_____
- Non_____

21. Dans l'affirmative, quels sont ces services?

- Repas _____
- Transport _____
- Soins personnels _____
- Activités récréatives _____
- Entretien ménager _____
- Service d'emplettes _____
- Soins de santé _____
- Autre (veuillez préciser) _____

22. Y a-t-il des services dont vous pensez avoir besoin plus tard, mais que vous n'êtes pas en mesure d'obtenir ici?

- Oui_____
- Non_____

23. Dans l'affirmative, quels sont ces services?

- Repas _____
- Transport _____
- Soins personnels _____
- Activités récréatives _____
- Entretien ménager _____
- Service d'emplettes _____
- Soins de santé _____
- Autre (veuillez préciser) _____

24. Dans cet immeuble, est-ce que certains ou tous les résidents participent aux activités liées à la gestion, aux activités sociales et aux activités récréatives?

- Oui_____
- Non_____
- Je ne sais pas_____

Dans l'affirmative, veuillez décrire ces activités_____
_____
_____

25. De façon générale, comparativement à votre lieu de résidence précédent, diriez-vous que la vie ici est :

- bien meilleure _____
- à peu près pareille _____
- bien pire _____
- légèrement meilleure _____
- un peu moins bonne _____

Information sur la satisfaction des résident(e)s, qui ne sont pas des aînés (section remplie individuellement ou en groupe)

(Note : le formulaire sera codé dans sa forme finale et sera quelque peu différent selon que le sondage aura été rempli par des personnes ou des groupes.)

1. Motifs justifiant le choix de l'ensemble (cochez toutes les réponses qui s'appliquent)

   - J'aimais l'immeuble et les logements_____
   - Bien situé_____
   - Travaux d'entretien trop lourds à la résidence précédente_____
   - Prix raisonnable_____
   - Des amis se sont installés ici/je voulais être près d'eux_____
   - Je cherchais un différent mode de vie
   - Autre_____

   _____

   _____

2. De façon générale, êtes-vous satisfait(e) de votre choix?

   - Oui, parfaitement_____
   - Oui, la plupart du temps_____
   - Non_____

3. Dans l'affirmative, quelles sont les choses qui vous plaisent le plus ici?

   - Taille et disposition des pièces _____
   - Emplacement _____
   - Mode de vie intéressant _____
   - Activités organisées _____
   - Me permet d'accumuler un certain capital _____
   - Aires communes _____
   - Coût raisonnable _____
   - Amis et voisins _____
   - Coût raisonnable _____

4. Dans la négative, quelles sont les choses qui ne vous plaisent pas ici? (cochez toutes les réponses qui s'appliquent)

   - Je n'aime pas la taille du logement _____
   - Je n'aime pas le type d'immeuble _____
   - Trop bruyant _____
   - Pas assez d'espaces verts _____
   - C'est trop cher _____
   - La gestion de l'ensemble est difficile _____
   - Je n'aime pas la disposition des pièces _____
   - Pas assez d'intimité _____
   - Densité de population trop élevée _____
   - Je n'aime pas mes voisins _____

   Commentaires_____

   _____

   _____

5. Dans un mois normal, combien déboursez-vous :

   - Hypothèque ou bail_____$/mois
   - Frais d'entretien ou charges mensuelles communes_____$/mois
   - Services et impôts fonciers_____$/mois
   - Autre_____$/mois

6. Depuis que vous vivez ici, ces paiements mensuels

   - Ont légèrement augmenté _____
   - Ont beaucoup augmenté _____
   - Sont demeurés sensiblement les mêmes _____

   Commentaires_____
   _____

7. Comparativement à votre dernier lieu de résidence, payez-vous davantage, moins ou environ le même prix pour votre loyer sur une base mensuelle ?

   - Davantage _____
   - Moins _____
   - Environ le même prix _____

   Commentaires_____
   _____

8. Dans cet immeuble, certains ou tous les résidents participent-ils aux activités liées à la gestion, aux activités sociales ou aux activités récréatives?

   - Oui _____
   - Non _____
   - Je ne sais pas _____

   Dans l'affirmative, veuillez décrire ces activités_____
   _____
   _____

9. De façon générale, comparativement à votre lieu de résidence précédent, diriez-vous que la vie ici est :

   - bien meilleure _____
   - légèrement meilleure _____
   - à peu près pareille _____
   - moins bonne _____
   - bien pire _____

   Commentaires _____
   _____
   _____

Données démographiques sur les résident(e)s, aînés (section remplie individuellement ou avant les discussions en groupe)

1. Âge _____

2. Sexe :

   Homme _____
   Femme _____

3. État civil :

   Marié(e) _____ Veuf(ve) _____
   Divorcé(e) _____ Jamais marié(e) _____

4. Situation professionnelle :

   Travail à plein temps _____ Travail à temps partiel _____
   Sans emploi _____ Retraité(e) _____
   Non sur le marché du travail _____

5. Situation du ménage :

   Personne seule _____ Conjoint/Conjointe _____
   Autre couple _____ Autre _____

6. Depuis combien de temps vivez-vous à la présente adresse?_____ans

7. Combien d'années êtes-vous demeuré(e) à votre précédente adresse?_____

8. Quelle distance sépare votre adresse précédente de l'endroit où vous vivez maintenant?

   Moins d'un mille _____
   De 2 à 9 milles _____
   Plus de 10 milles _____

9. À votre adresse précédente, étiez-vous propriétaire _____ ou locataire _____?

10. Votre santé est :
    Excellente _____ Bonne _____
    Moyenne _____ Mauvaise _____

11. Revenu annuel :

    Moins de 20 000 $ _____ Entre 20 000 et 30 000 $ _____
    Entre 30 000 et 40 000 $ _____ Plus de 40 000 $ _____

Données démographiques sur les résident(e)s, qui ne sont pas des aînés (section remplie individuellement ou avant les discussions de groupe)

1. Âge : _____

2. Sexe : Homme _____ Femme _____

3. État civil :

   Marié(e) _____ Séparé(e) _____
   Divorcé(e) _____ Jamais marié(e) _____
   Autre _____

4. Situation du ménage :

   Personne seule _____ Conjoint/Conjointe _____
   Parent(s) et enfants _____ Autre _____

5. Nombre de personnes dans le ménage :

   Adultes _____
   Enfants _____

6. Situation professionnelle du répondant :

   Travail à plein temps _____ Travail à temps partiel _____
   Sans emploi _____ Retraité(e) _____
   Non sur le marché du travail _____

7. Depuis combien de temps vivez-vous à la présente adresse?_____ans

8. Combien d'années êtes-vous demeuré(e) à votre adresse précédente?_____

9. Quelle distance sépare votre adresse précédente de l'endroit où vous vivez-maintenant?

   Moins d'1 mille _____
   De 2 à 9 milles _____
   Plus de 10 milles _____

10. À votre adresse précédente, étiez-vous propriétaire _____ ou locataire _____?

11. Votre lieu de résidence précédent était :

    une maison unifamiliale _____ une maison en rangée _____
    un appartement _____ autre (veuillez préciser) _____

12. Revenu annuel

Moins de 30 000 $ _____ Entre 30 000 et 50 000 $ _____
Entre 50 001 et 60 000 $ _____ Plus de 60 001 $ _____